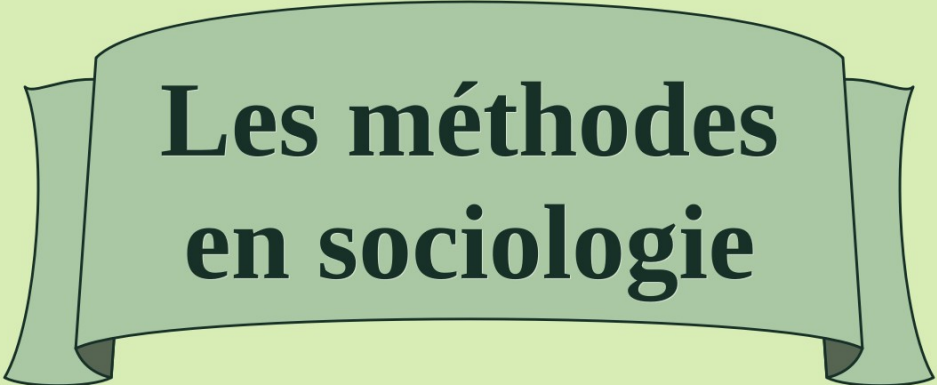




Les méthodes en sociologie

Raymond Boudon

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

*Que
sais-je ?*



LES MÉTHODES EN SOCIOLOGIE

Raymond Boudon
Renaud Fillieule

puf

QUE SAIS-JE ?

Les méthodes en sociologie

RAYMOND BOUDON

Professeur émérite à l'Université de Paris Sorbonne

Membre de l'institut

RENAUD FILIJEULE

Professeur à l'Université de Lille I

Treizième édition mise à jour

108e mille

Introduction

Dans son usage courant en sociologie, le terme *méthodes* désigne des techniques d'observation ou d'analyse des données.

Mais cette signification est trop étroite. Au-delà de ces techniques descriptives, les méthodes sont aussi – et surtout – des ensembles de principes qui guident les scientifiques pour élaborer de nouvelles théories et pour procéder à l'analyse critique des théories existantes.

Connaître les méthodes nécessite d'étudier de façon approfondie les théories sociologiques les plus intéressantes, celles qui sont parvenues à rendre compte de phénomènes majeurs dont l'explication n'allait a priori pas de soi.

D'où provient l'inégalité des chances scolaires ? Pourquoi est-il si difficile de mobiliser des individus pour qu'ils agissent collectivement en vue de leur propre intérêt ? Quel rôle le protestantisme a-t-il joué aux débuts du capitalisme ? Pourquoi les membres des sociétés traditionnelles croient-ils que leurs rituels magiques sont efficaces, alors qu'ils ne le sont pas ?

L'étude des réponses que la sociologie apporte à ces questions permet de mettre en évidence des méthodes, au sens large du terme, qui font l'objet de cet ouvrage.

L'*analyse causale*, tout d'abord, est une méthode de nature descriptive qui vise à découvrir les relations de causalité statistique entre faits sociaux. Issue des travaux d'Émile Durkheim sur le suicide à la fin du XIXe siècle, elle se rattache à la tradition sociologique française et au « holisme [1] méthodologique » : les phénomènes sociaux y sont considérés comme des tous entre lesquels on cherche à faire apparaître des relations de cause à effet.

L'*individualisme méthodologique*, ensuite, est une méthode explicative qui permet de rendre compte des phénomènes sociaux en les ramenant aux actions individuelles qui les composent. Cette méthode a elle aussi été formalisée à la fin du XIXe siècle, par des sociologues de l'école allemande comme Max Weber et Georg Simmel. Mais elle était implicitement utilisée dès le XVIIIe siècle dans des raisonnements sociologiques et économiques, notamment par David Hume et

Adam Smith.

La *rationalité cognitive*, enfin, a pour but d'expliquer pourquoi les gens adhèrent à leurs croyances : croyances idéologiques, croyances magiques, valeurs morales. Elle est principalement issue de l'école sociologique allemande, avec une contribution initiale notable de l'école française sous la plume de Durkheim.

En élargissant ainsi la sphère de la rationalité au domaine cognitif, on évite de tomber dans le piège d'une alternative beaucoup trop simpliste entre l'*homo œconomicus* hyperrationnel de certains modèles économiques et l'*homo sociologicus* arationnel des sociologies déterministes qui font de l'acteur un simple jouet des forces sociales. Car la plupart des actions qui intéressent le sociologue se situent dans une catégorie intermédiaire qui n'est ni celle de l'acteur économique calculateur et omniscient, ni celle du sujet sociologique mû à son insu par des déterminismes qui le dépassent.

Chapitre I

L'analyse causale

Le point de départ d'une enquête quelconque est en général une question de type pourquoi ? – Pourquoi le suicide varie-t-il selon les temps et les lieux ? Pourquoi décide-t-on de voter pour tel candidat ? Pourquoi le climat d'une entreprise est-il plus ou moins bon ?

L'analyse causale est une méthode qui se propose de répondre à ce type de questions en recherchant les facteurs de causalité du phénomène étudié. Dans le cas du suicide, par exemple, on se demande quels sont les facteurs – qui, eux-mêmes, peuvent être des phénomènes sociaux ou non – qui entraînent les variations du suicide selon les époques et les endroits.

La notion de causalité est interprétée ici dans un sens statistique. Une cause c est un phénomène qui tend statistiquement à favoriser l'apparition de l'effet e . En d'autres termes, on peut s'apercevoir à travers une série d'observations comparables que la présence de la cause c rend plus fréquente la présence de l'effet e , d'où le schéma : $c \rightarrow e$.

La mise en œuvre de cette méthode d'analyse causale suppose que certaines conditions soient réunies. Il faut en particulier pouvoir recueillir sur un ensemble d'éléments des informations comparables d'un élément à l'autre. C'est cette comparabilité des informations qui permet ensuite les dénombrements et, plus généralement, l'analyse quantitative des données. Le plus souvent, les éléments observés sont des individus, mais ils peuvent aussi être des groupes, des institutions, des sociétés ou d'autres types d'unités.

Nous étudierons dans ce chapitre la suite des procédures qui permet de passer des questions de type « pourquoi ? » à la réponse que leur apporte une analyse causale. Dans le cas où cette analyse est possible et où on décide de l'utiliser, ces procédures apparaissent comme relativement identiques – à des variantes près – d'une recherche à l'autre. Nous distinguerons les quatre moments suivants : 1/ la formulation des hypothèses ; 2/ la construction du plan d'observation ; 3/ la construction des variables ; 4/ l'analyse des relations entre

I. La formulation des hypothèses

La formulation des hypothèses peut être faite a priori. Ainsi, nous pouvons nous demander si le fait d'avoir appartenu à un groupe minoritaire dans l'enfance entraîne l'apparition de symptômes dépressifs [1], ou si les crises économiques augmentent le taux de suicides, ou si une organisation de type bureaucratique entraîne l'insatisfaction et l'inefficacité.

Dans ce cas, l'hypothèse est clairement énoncée et on pourra passer directement à l'étape suivante (la construction du plan d'observation).

Dans d'autres cas, il est plus difficile d'énoncer directement les hypothèses. Ainsi, on peut être frappé par le fait que les suicides sont très inégalement répartis selon les sociétés, sans être pour autant en mesure d'énoncer des hypothèses précises sur la nature du phénomène. Ou bien, si l'on interroge une population d'élèves sur le point de savoir s'ils ont déjà des intentions précises concernant le métier qu'ils désirent faire, on peut être frappé par le fait que la proportion des indécis varie beaucoup d'un établissement à l'autre ou d'une section à l'autre, sans être capable d'émettre des hypothèses précises sur les raisons de ces variations. Ou bien, on peut simplement se demander pourquoi les uns ont déjà des intentions fermes et les autres non.

Deux situations sont alors possibles. La première est celle devant laquelle s'est trouvé É. Durkheim lorsqu'il a entrepris ses études sur le suicide [2]. En raison de la nature du problème ou de contraintes financières, le sociologue peut se trouver dans l'impossibilité de recueillir pour son propre compte l'information qu'il désire et il est obligé de se reposer sur les données de la comptabilité sociale recueillies par les organismes de statistiques.

La seconde situation est celle où le sociologue peut recueillir une information taillée à son usage. Si la littérature existante ne lui fournit pas d'hypothèses suffisamment assurées ou s'il craint de ne pouvoir formuler correctement d'emblée son instrument d'observation, il procédera à une pré-enquête. C'est-à-dire qu'il procédera à une reconnaissance du terrain, en essayant de se débarrasser de ses idées préconçues, ou, comme disait Bacon, de ses prénotions, de manière à faire apparaître les facteurs ou variables explicatives qu'il recherche.

Voici un exemple d'entretiens qui n'ont pas dans la réalité été obtenus dans une pré-enquête, mais qui peuvent servir à montrer l'utilité de ce type d'information pour la formulation des hypothèses.

Supposons que nous nous posions le problème de savoir pourquoi, à réussite scolaire égale, certains enfants issus de classes défavorisées atteignent l'enseignement supérieur et d'autres non. Voici deux fragments d'entretien, enregistrés par J. Kahl [3]. Ils reproduisent les propos tenus par les pères de deux enfants de milieu modeste qui ont tous deux brillamment réussi dans leurs études secondaires. Le premier ne veut pas aller plus loin. Le second est décidé à rentrer à l'université.

Premier cas (le fils veut arrêter ses études) :

« Je n'ai jamais été brillant moi-même. Tout ce que je désire c'est de pouvoir me faire assez d'argent pour pouvoir vivre au jour le jour... J'aurais voulu que mon fils fasse mieux que moi... Je ne le pousse pas... Je ne sais pas ce qu'il voudrait faire. D'ailleurs ce n'est pas mon affaire, je n'ai pas à dire ce que je voudrais qu'il fasse. Peut-être qu'il ne serait pas assez qualifié. J'ai essayé de lui dire qu'il devrait être médecin ou avocat ou quelque chose dans ce genre. Je lui ai dit qu'il devrait étudier l'anglais et apprendre à rencontrer les gens. Il pourrait être représentant... C'est la seule suggestion que je lui ai faite... Il y a des enfants qui ont une idée précise en tête et qui la suivent, mais la plupart de ceux à qui j'ai parlé prennent ce qui vient... Je ne crois pas qu'un diplôme soit si important que ça. Je veux dire par là que si vous vous présentez quelque part et que vous dites "j'ai un diplôme", ça peut faciliter les choses, mais c'est tout ce à quoi ça peut servir. »

Voyons par contraste la seconde interview.

Deuxième cas (le fils veut rentrer à l'université) :

« Les gens qui ont été à l'université paraissent mieux réussir. Ils sont davantage capables d'avoir des emplois de types différents. Peut-être qu'ils n'en savent pas plus que les autres, mais ils savent comment apprendre. D'un certain point de vue, ils ont appris à apprendre plus facilement... S'ils ont un emploi qui ne mène nulle part, ils sont capables d'en sortir ou de changer... »

Le contraste est frappant. Dans le premier cas, l'importance de l'instruction est minimisée, le diplôme est conçu comme servant seulement de carte de visite. Dans le second cas, les études sont perçues comme source de polyvalence. Ici, la situation sociale est

conçue comme étant dans la plupart des cas le résultat du hasard. Là, elle est représentée comme dérivant d'une conduite de recherche rationnelle, rendue plus aisée par la culture acquise à l'université. En outre, la conception de la réussite est différente dans les deux cas. Dans le premier, elle est conçue comme l'acquisition du confort matériel et de la sécurité. Dans le second cas, il s'agit de trouver un métier qui « conduise quelque part ».

Bref, on voit se dégager du contraste entre ces deux entretiens une hypothèse, c'est qu'un des facteurs qui contribuent à freiner la mobilité sociale est la représentation de la réussite et des voies d'accès à la réussite. Pour montrer la validité de cette hypothèse, il faudrait alors vérifier que le « système de valeurs » exprimé par la première interview est effectivement plus typique des milieux modestes [4].

II. La construction du plan d'observation

Les hypothèses une fois formulées, soit a priori, soit à partir d'une pré-enquête, il s'agit alors de les vérifier. Pour cela, il faut d'abord choisir un plan d'observation.

1. Types de données

Selon les problèmes qu'on se pose, les possibilités dont on dispose et diverses autres circonstances, le sociologue est amené à utiliser divers types de données.

Durkheim, dans son étude sur le suicide, utilise les données statistiques de la comptabilité sociale. Thomas et Znaniecki, dans leur monumentale étude sur le paysan polonais immigré aux États-Unis, utilisent des recueils de correspondance, de documents biographiques [5]. Ils analysent les faits divers où sont impliqués des émigrés polonais, consultent les archives des tribunaux et des commissariats de police et s'efforcent, à partir de cette documentation multiple, de dégager les effets de la situation de transplantation.

Selon le type de données utilisées, des problèmes méthodologiques spécifiques se présentent. Ainsi, l'analyse des documents exige que soient convenablement dégagés les éléments pertinents du matériau : on rencontre alors des problèmes d'analyse de contenu. Les données statistiques issues de la comptabilité sociale posent naturellement le problème de la critique des sources. Ainsi, M. Halbwachs remarque

qu'il faut interpréter avec prudence le fait que le taux de suicide des femmes apparaisse au niveau des statistiques comme plus faible que celui des hommes [6]. En effet, les modes de suicide se répartissent différemment selon les sexes : les femmes ont plus souvent recours au suicide par noyade. Or, il est plus facile de dissimuler en accident un suicide par noyade qu'un suicide par arme à feu.

Quel que soit le type de matériau utilisé, l'idéal est toujours d'obtenir des données qui puissent être comparées entre elles.

Les données que nous avons évoquées jusqu'ici ont pour caractère commun d'être imposées au chercheur. Elles ne sont pas construites à son initiative. Naturellement, il ne peut en être autrement lorsqu'on veut analyser une évolution historique et dans certaines autres circonstances. Mais le fait de disposer de données qu'on n'a pas construites soi-même présente un inconvénient évident : on n'y trouve pas nécessairement les informations sur des variables considérées comme importantes pour l'analyse d'un phénomène.

C'est pourquoi l'enquête par questionnaire ou par entretien a pris une extension considérable depuis la seconde guerre mondiale.

Dans le domaine de la sociologie électorale, par exemple, on peut émettre l'hypothèse que les ouvriers ont davantage tendance à voter à gauche lorsque leurs espoirs de promotion sont plus réduits. Naturellement, les données officielles ne permettront pas d'observer cette variable « espoir de promotion ». En revanche, l'enquête par sondage pourra, si on y introduit des questions pertinentes, donner des informations à cet égard.

La technique du sondage présente sans doute des inconvénients. D'abord, parce que la population observée est par définition restreinte. En outre, il est possible que des distorsions s'introduisent et qu'une fraction non négligeable des réponses ne soit pas valide. Mais ces inconvénients sont relativement mineurs, car les distorsions que peut engendrer la technique du sondage peuvent généralement être détectées.

On comprend l'intérêt méthodologique des enquêtes par sondage. Elles permettent, d'une part, d'obtenir sur les éléments d'une population des informations standardisées et par conséquent comparables d'un individu ou élément à l'autre. D'autre part, elles permettent d'observer toutes les variables introduites au niveau des hypothèses et d'établir directement les relations entre ces variables.

Il est, bien entendu, des circonstances où l'enquête par sondage est impossible ou peu recommandable. Il serait absurde d'y recourir pour analyser le fonctionnement d'une société restreinte et impossible de l'utiliser dans une étude de sociologie historique, par exemple.

2. Types d'enquêtes

Les formes d'enquêtes autres que les enquêtes par sondage posent des problèmes méthodologiques particuliers que nous ne pouvons aborder dans le cadre de ce volume. Nous traiterons donc essentiellement dans la suite de ce chapitre des enquêtes par sondage, bien que les problèmes méthodologiques soulevés à leur propos puissent s'appliquer dans certains cas aux autres formes d'enquêtes.

Sondages atomiques et sondages contextuels

On peut d'abord distinguer utilement deux types d'enquêtes par sondage. Le premier type correspond aux sondages atomiques, le second aux sondages contextuels.

Le sondage atomique est un sondage qui ne permet en principe que de construire des variables individuelles. La plupart des sondages électoraux sont de ce type. Les renseignements qu'on y trouve concernent par exemple le choix électoral du répondant, la catégorie socioprofessionnelle à laquelle il appartient, son âge, son sexe, etc. Par ailleurs, on y trouve des renseignements permettant de construire des variables plus complexes, par exemple le niveau d'intérêt pour la politique, l'attitude à l'égard des grandes questions politiques, ou pour reprendre un exemple déjà utilisé, le sentiment de réussite personnelle, les chances de promotion perçues, etc. Il est possible que tous ces faits aient une influence sur le comportement électoral. Mais l'important est que toutes ces variables sont définies au niveau de l'individu. Elles caractérisent donc l'individu en tant que tel, mais donnent une information limitée sur le milieu social auquel il appartient. Plus précisément, ce type de sondage restreint le nombre de caractéristiques du milieu qu'il est possible de construire. Cet inconvénient est loin d'être négligeable, car ce qui intéresse en premier lieu le sociologue, c'est précisément de déterminer les facteurs sociaux du comportement.

Les sondages contextuels sont par contraste ceux qui permettent de construire des variables caractérisant, non seulement les individus, mais aussi le milieu auquel ils appartiennent. Ainsi, dans une enquête sur les élections à l'intérieur du syndicat américain des typographes, S.

Lipset et ses collaborateurs ont construit un plan d'observation à trois niveaux d'échantillonnage. Tout d'abord, ils établirent un échantillon de sections locales et, dans l'ensemble des sections locales, un échantillon de sections d'entreprise. À l'intérieur des sections d'entreprise, il n'y eut pas à proprement parler d'échantillonnage, car il fut décidé d'interroger tous les individus appartenant aux sections sélectionnées [7].

Remarquons tout de suite que ce plan d'observation particulier ne s'imposait en aucune façon. Il eût été loisible de procéder à un échantillonnage direct, c'est-à-dire de prendre la liste des syndiqués et de choisir aléatoirement dans cette liste un sous-ensemble d'individus.

Voyons cependant sur un exemple simple ce qu'on aurait perdu.

L'intérêt du plan d'observation adopté était qu'il a permis de construire des variables caractéristiques, non seulement des individus, mais aussi des sections. Ainsi, en observant les votes émis à propos d'une élection où il s'agissait de choisir entre deux candidats, les auteurs purent caractériser les sections en fonction du degré de consensus qu'elles laissaient apparaître. On s'est alors aperçu que cette caractéristique des sections était fortement liée avec certaines variables individuelles, comme le montre le tableau 1. On y voit, en effet, que le degré d'implication des individus par rapport aux problèmes syndicaux est lié au degré de consensus caractérisant la section à laquelle ils appartiennent.

Tableau 1. – Relation entre implication syndicale et consensus

	<i>Sections caractérisées par un degré de consensus élevé</i>	<i>Sections caractérisées par un degré de consensus bas</i>
Pourcentage d'individus manifestant une impli- cation élevée par rapport aux problèmes syndicaux	29 %	7 %
(Nombre de sections)	(125)	(28)

Ce tableau peut être interprété de plusieurs façons. Il peut vouloir dire, soit que le consensus entraîne l'implication individuelle, soit que l'implication entraîne le consensus, soit que les deux effets sont simultanément présents. Quoi qu'il en soit, on constate ici qu'un comportement individuel est fortement dépendant d'une variable

caractéristique du milieu.

Ce phénomène n'aurait à l'évidence pas pu être repéré si on avait utilisé un sondage de type atomique. On aurait sans doute trouvé des variables individuelles rendant compte de l'implication syndicale. Mais on aurait laissé échapper un de ses déterminants essentiels, à savoir le climat politique du milieu.

Les sondages contextuels peuvent donc jouer un rôle fondamental dans la recherche sociologique. En effet, ils permettent d'analyser le comportement individuel en le replaçant dans une « structure sociale », alors que les sondages atomiques, comme cela leur a été maintes fois reproché [8], considèrent des individus détachés de leur contexte et placés, pour ainsi dire, dans un espace social amorphe.

Naturellement, l'exemple que nous donnons plus haut est extrêmement simplifié. Dans un sondage contextuel réel, le milieu social sera caractérisé, non par une variable, mais par un ensemble de variables dont il s'agira de démêler les relations réciproques en même temps que les relations qu'elles entretiennent avec les variables individuelles.

Notons encore par parenthèses qu'il existe non pas une, mais plusieurs formes de plans d'observation contextuels. La variable contextuelle présentée plus haut (consensus politique) est construite à partir des votes individuels. Mais on peut aussi, en utilisant par exemple des techniques de type sociométrique, construire des variables relationnelles permettant de caractériser la structure des relations entre les membres d'un groupe.

Ce type de variable est utilisé notamment par J. Coleman dans ses études de sociologie de l'éducation [9]. Elles ont permis de constater qu'indépendamment de la réussite scolaire et des caractéristiques individuelles habituellement introduites dans les études de mobilité, une des causes des départs scolaires prématurés de la part des enfants venant notamment des couches défavorisées était leur absence d'intégration au groupe que constituent les élèves d'une classe.

Dans certaines études, on a même trouvé avantage à adopter un plan d'échantillonnage en « boule de neige ». Dans cette technique, on commence par définir un échantillon restreint comportant un petit nombre de personnes. On y adjoint ensuite les personnes avec lesquelles ces dernières se déclarent être en relation, et on continue ainsi de compléter l'échantillon. Ce plan peut être appliqué lorsqu'on étudie des milieux trop vastes pour que tous les individus puissent être

observés. Il permet alors de déterminer au moindre coût les interdépendances entre variables individuelles et variables relationnelles.

Sondages instantanés et sondages par panel

Il existe une autre distinction importante entre les enquêtes par sondage, c'est celle entre sondages instantanés et sondages par panel.

Le sondage instantané est pratiqué à un moment donné et analysé en tant que tel. Le sondage par panel consiste à observer le même échantillon à plusieurs reprises. Il présente un intérêt fondamental dans l'analyse du changement, car il permet de suivre les changements d'état des éléments d'un système social d'un moment à l'autre.

La technique du panel a en particulier été appliquée au domaine de la sociologie politique, où elle a permis d'analyser notamment les mécanismes de cristallisation des opinions au cours des périodes électorales. Mais elle est également un instrument d'importance capitale pour l'analyse des phénomènes de mobilité professionnelle et de mobilité sociale.

Elle présente cependant des difficultés qui en restreignent l'emploi.

D'abord, elle est d'application coûteuse. En outre, elle se heurte au grave problème de la « mortalité » de l'échantillon (certains des membres de l'échantillon ne peuvent plus ou ne veulent plus être interrogés par les chercheurs), problème d'autant plus grave que la période embrassée par l'observation est plus longue.

Naturellement, on peut imaginer différentes combinaisons entre les deux distinctions présentées. Ainsi, on peut imaginer des sondages par panel de type contextuel, qui permettraient d'étudier le changement individuel en fonction du changement de la structure sociale environnante.

3. Choix de la population mère

Disons enfin un mot d'un problème essentiel dans la constitution du plan d'observation : celui du choix de la population mère dans laquelle l'échantillon va être prélevé.

Ce qu'il importe principalement de comprendre ici, c'est que le problème se présente de manière tout à fait différente selon qu'une enquête vise à la description ou à l'explication. Ainsi, si l'on désire

estimer la proportion des médecins qui utilisent, à un moment donné, en France, tel médicament nouveau ou la proportion des Français qui, à un moment donné, sont en faveur de la politique économique du gouvernement, la population parente que l'échantillon devra représenter sera nécessairement définie comme l'ensemble des médecins français dans le premier cas et comme l'ensemble des Français au-dessus d'un certain âge dans le second.

Supposons maintenant qu'on s'intéresse aux mécanismes de diffusion sociale et qu'on se demande pourquoi certains médecins ont adopté le nouveau médicament et d'autres non. Dans ce cas, l'enquête visera à répondre à certaines questions théoriques ou à vérifier certaines hypothèses. Ainsi, on pourra supposer que les médecins dont les contacts professionnels sont limités à une clientèle privée seront moins prompts à adopter une nouveauté que les médecins des hôpitaux, qui sont stimulés par des mécanismes d'influence interpersonnelle [10]. Il est évident que, dans ce cas, il serait tout à fait inutile de prélever un échantillon représentatif de la population des médecins français, car si la relation que nous nous attendons à observer en vertu de notre hypothèse est vérifiée sur un échantillon prélevé dans les milieux médicaux d'une ville X, il n'y a guère de chance, apparemment, pour qu'elle ne soit pas également vérifiée dans une ville Y.

On voit par cet exemple que la définition de la population mère obéit à des contraintes différentes selon la nature logique des questions auxquelles on veut répondre. S'il s'agit de vérifier l'existence de certaines relations entre telle et telle variable, on peut choisir une population parente particulière, à condition d'avoir la garantie que ce contexte particulier ne risque pas d'affecter les relations en cause. Dans le cas de questions de type descriptif, la population parente est au contraire imposée.

III. La construction des variables

Considérons une proposition sociologique quelconque, par exemple une des suivantes : le moral des ouvriers est moins bon dans un système d'organisation autoritaire ; l'acceptation de la société d'accueil par l'immigrant est plus aisée s'il appartient à une famille solidaire ; « L'individualisme excessif n'a pas seulement pour résultat de favoriser l'action des causes suicidogènes, il est, par lui-même, une cause de ce genre [11]. » Ces propositions, qui sont empruntées à différents auteurs, font immédiatement apparaître une difficulté. Pour démontrer, par exemple, la proposition liant la solidarité familiale et l'adaptation dans la société d'accueil, il faut prélever un échantillon

d'immigrants, les classer par rapport aux deux critères ou variables, et démontrer qu'il y a bien une relation entre ces critères. Mais comment définir ces critères de manière à aboutir à une classification raisonnable ? Comment, en d'autres termes, décider de manière non équivoque, qu'un immigrant est mieux adapté qu'un autre, qu'une famille est plus solidaire qu'une autre ?

1. Des concepts aux indices

Quel que soit le problème sociologique qu'on se pose ou l'hypothèse qu'on veut démontrer, on se trouvera donc toujours confronté au problème dit de la construction des variables, c'est-à-dire de la traduction des concepts et notions en opérations de recherche définies.

Le mot « variable » a, notons-le en passant, une histoire ambiguë. Issu de la mathématique et de la physique théorique, il a pris dans les sciences sociales un sens de plus en plus large et l'usage s'est peu à peu établi de comprendre, dans le concept de variable, le résultat de la partition d'ensembles d'objets selon un ou plusieurs critères spécifiques : sexe, niveau de qualification, âge sont des exemples de variables. Les classifications qui correspondent à la première et à la seconde sont respectivement nominale et ordonnée ; la troisième seule est quantitative et de même type que les variables utilisées par la physique. On pourrait dire pour faire ressortir les distinctions que le sexe est un attribut à deux valeurs, la hiérarchie professionnelle un ordre, l'âge une variable au sens étroit du mot. Mais, le plus souvent, on parle de variable pour désigner un critère de classification quelconque, que ce dernier aboutisse à la définition de classes simplement distinctes (ou catégories), de classes ordonnées (ou rangs), ou de classes définies par une valeur quantitative (ou mesures).

Le problème de la construction des variables est donc celui de la traduction des concepts en indices. Il s'agit en d'autres termes de passer de la définition abstraite ou de la connotation intuitive des notions sociologiques (« individualisme », « solidarité familiale », etc.) à des critères permettant de définir une classification sur ces variables.

Voici comment P. Lazarsfeld décrit les quatre étapes de ce passage [12].

« 1/ La représentation imagée du concept. – Un problème classique de la sociologie industrielle est l'analyse et la “mesure” de la notion de gestion. Mais qu'entend-on exactement par “gestion”, “direction” et “administration” ? Le contremaître peut-il être considéré comme un agent

de gestion ? Le concept de gestion est peut-être apparu le jour où on a remarqué que deux usines, placées dans des conditions identiques, peuvent être bien ou mal dirigées. Ce facteur complexe, favorisant le rendement des hommes et la productivité de l'équipement, fut alors identifié sous le nom de "gestion". Depuis, les sociologues des organisations se sont efforcés de préciser cette notion et de lui donner un contenu plus concret.

« La même évolution s'est manifestée dans d'autres domaines. Aujourd'hui, l'usage des tests d'intelligence est devenu courant. Mais la notion d'"intelligence" correspond, à l'origine, à une impression complexe et concrète de vivacité ou d'engourdissement mental. C'est bien souvent une impression générale de cet ordre qui éveille la curiosité du chercheur et l'oriente sur une voie qui aboutit finalement à un problème de mesure.

« 2/ La spécification du concept. – La phase suivante consiste à analyser les "composantes" de cette première notion, que nous appellerons encore, selon les cas, "aspects" ou "dimensions". On peut les déduire analytiquement du concept général qui les englobe, ou empiriquement de la structure de leurs intercorrélations. De toute façon, un concept correspond généralement à un ensemble complexe de phénomènes plutôt qu'à un phénomène simple et directement observable.

« Supposons qu'on désire savoir si le rendement d'une équipe d'ouvriers est satisfaisant. On n'a, à l'origine, qu'une notion assez vague de ce qu'est un rendement satisfaisant et on se demandera sans doute ce qu'implique une telle expression. Quel type de rendement faut-il préférer : celui d'un ouvrier qui travaille vite et gâche beaucoup de pièces, ou celui d'un ouvrier lent mais soigneux dans son travail ? Dans certains cas, selon la nature de la fabrication, on peut admettre un rendement médiocre associé à un faible taux de déchet ; il semble cependant peu probable que, poussant ce raisonnement à l'extrême, on accepte d'éliminer complètement les risques d'erreur en adoptant une cadence excessivement faible. Finalement on est amené à analyser la notion de rendement et à déterminer ses différentes composantes : vitesse de travail, qualité du produit, rentabilité de l'équipement. La théorie de la mesure donne à ces facteurs le nom de "dimensions", dont l'analyse est souvent un problème complexe, comme on peut le voir dans une étude sur une usine de construction aéronautique où on a pu dégager dix-neuf composantes de la notion de gestion. En voici quelques exemples : absence de dissensions au sein du groupe, bonnes communications hiérarchiques, souplesse de l'autorité, politique rationnelle de la direction, importance relative de l'effectif des cadres...

« 3/ Le choix des indicateurs. – La troisième démarche consiste à trouver des indicateurs pour les dimensions retenues. Cela ne va pas sans difficultés. La première peut se formuler ainsi : qu'est-ce exactement qu'un

indicateur ? William James écrivait dans *The Meaning of Truth* : "... Lorsqu'on dit d'un homme qu'il est prudent, on veut dire par là qu'il adopte un certain nombre de comportements caractéristiques de la prudence : qu'il contracte des assurances, qu'il ne met pas tout son enjeu sur le même cheval, qu'il ne se lance pas tête baissée dans une entreprise... Le terme 'prudent' est ainsi une manière pratique d'exprimer abstraitement un trait commun à ses actes habituels... Il y a dans son système psychophysique des caractères distinctifs qui le portent à agir prudemment..."

« Ici, la démarche de James va d'une image à un ensemble d'indicateurs, directement suggérés par l'expérience de la vie quotidienne. On a aujourd'hui tendance à spécifier la relation de ces indicateurs à la qualité fondamentale : on n'exige pas d'un homme prudent qu'avant de parier, il répartisse toujours son enjeu avec autant de soin, ou qu'il s'assure contre tous les risques qu'il encourt. On dit seulement qu'il est probable qu'il accomplira certains actes spécifiques de la prudence. Nous savons aussi que les indicateurs utilisables varient largement selon le milieu social de l'individu. On ne rencontre guère d'occasions de parier ou de contracter une police d'assurance dans un pensionnat religieux, par exemple. Il est cependant possible d'élaborer une mesure de la prudence qui tienne compte de ce milieu particulier.

« La relation entre chaque indicateur et le concept fondamental étant définie en termes de probabilité et non de certitude, il est indispensable d'utiliser autant que possible un grand nombre d'indicateurs. L'étude des tests d'intelligence, par exemple, a permis de décomposer cette notion en plusieurs dimensions : intelligence manuelle, verbale... Mais ces dimensions elles-mêmes ne peuvent être mesurées que par un ensemble d'indicateurs.

« 4/ La formation des indices. – La quatrième phase consiste à faire la synthèse des données élémentaires obtenues au cours des étapes précédentes. Ayant décomposé le rendement d'une équipe d'ouvriers ou l'intelligence d'un enfant en six dimensions, et choisi dix indicateurs pour chaque dimension, il s'agit maintenant de construire une mesure unique à partir de ces informations élémentaires. »

Remarquons que les principes décrits par le texte de Lazarsfeld sont les résultats, non d'une méthodologie a priori, mais d'une réflexion sur les recherches effectuées par les sociologues. Ils décrivent en quelque sorte les procédures vers lesquelles tend plus ou moins idéalement tout sociologue engagé dans une recherche empirique.

La logique décrite par ce texte est présente, non seulement dans les travaux récents, mais dans des ouvrages classiques. Ainsi, lorsque Durkheim tente de démontrer que l'individualisme ou, comme il dit

encore, l'égoïsme est une des causes du suicide, il se heurte à une difficulté dont le texte du Suicide montre qu'il est pleinement conscient. Cette difficulté réside dans le passage de la définition abstraite de l'égoïsme à la définition de critères objectifs d'égoïsme. Bref, il s'agit de traduire un concept en variable. Pour cela, il recourt à une série d'indicateurs dont il examine séparément la liaison statistique avec les taux de suicide. Un de ces indicateurs est l'opposition célibataire-marié. Le célibataire étant plus libre de fixer son mode de vie en fonction de ses propres désirs, il est moins soumis aux contraintes sociales que l'époux et, partant, plus « égoïste ». De même, le père de famille est placé plus directement sous le regard de la société que l'époux sans enfant. Cette distinction fournit donc un autre indicateur. Un troisième indicateur d'égoïsme est défini par l'opposition « protestant-catholique », car, si les protestants se suicident davantage c'est, selon Durkheim, que leur religion les invite à rechercher leurs règles de conduite en eux-mêmes, tandis que les catholiques les reçoivent d'une autorité morale conçue comme extérieure à l'individu.

On pourrait ainsi établir une liste relativement longue des indicateurs d'égoïsme utilisés par Durkheim. Une liste analogue correspondrait à la notion d'anomie. La principale différence entre les procédures de « mesure » adoptées par Durkheim et celles que décrit Lazarsfeld est que les indicateurs utilisés dans *Le suicide* ne sont pas combinés entre eux.

Mais il faut noter qu'un obstacle insurmontable rendait cette combinaison impossible. En effet, les statistiques utilisées par Durkheim lui permettaient par exemple de déterminer les taux de suicide pour les célibataires et les époux, d'une part, pour les protestants et les catholiques, d'autre part. Mais dans aucun cas elles ne lui permettaient de déterminer les taux de suicide correspondant aux combinaisons de ces critères (protestants célibataires, mariés ; catholiques célibataires, mariés). Même s'il l'avait envisagé, la nature de l'information dont il disposait lui interdisait donc de procéder à une combinaison des indicateurs.

Dans d'autres cas, l'idéal décrit par le texte de Lazarsfeld est encore plus lointain, mais tout de même présent. Considérons par exemple les travaux de Thomas et Znaniecki et de l'école de Chicago sur les causes de la « désorganisation sociale » et de la « démoralisation individuelle » observées chez les émigrés.

Dans ces études, les documents utilisés sont de nature qualitative (histoires de vie, lettres, description « ethnologique » des relations sociales, des conflits, etc.). Nulle part les relations entre les variables

introduites (« désorganisation sociale », « démoralisation », etc.) ne donnent lieu à une analyse formelle. Cependant, il serait facile de montrer que ces auteurs utilisent bien, quoique de manière implicite, le langage des indicateurs, des variables et des relations entre variables. Ainsi, l'apparition fréquente de conduites erratiques chez les immigrés (qu'on voit quitter leur famille pour y revenir au bout de quelques semaines, faire une nouvelle fugue, demander le divorce, faire cesser brutalement l'action engagée, etc.) est interprétée comme un indicateur de « démoralisation », en général associé à d'autres indicateurs, comme l'absence de plans professionnels ou la disparition de l'autorité du père sur ses enfants. Même au niveau de ces études d'ordre qualitatif, on voit apparaître en filigrane les indicateurs sous les concepts et les relations entre variables sous les descriptions monographiques.

2. L'interchangeabilité des indices

Il n'est évidemment pas possible de définir en sociologie des mesures ayant le même degré de validité que celles qu'utilisent les sciences de la nature. Durkheim a apparemment établi que l'égoïsme était une cause du suicide. Mais ce résultat n'est-il pas rendu douteux par le fait que le choix des indicateurs est toujours, d'une certaine manière, arbitraire ? En effet, on aurait pu imaginer mille autres critères d'égoïsme que ceux qui ont été effectivement utilisés.

Disons tout de suite qu'il n'existe aucune réponse satisfaisante à cette difficulté sur le plan de la logique. La seule manière de s'assurer que les indicateurs choisis ne donnent pas naissance à des artefacts est, dans les cas douteux, de choisir d'autres indicateurs et de vérifier qu'ils donnent bien les mêmes résultats. C'est ce que fait Durkheim lorsqu'il analyse les relations entre les taux de suicide, d'une part, et une multiplicité d'indicateurs d'« égoïsme » ou d'« anomie », d'autre part.

Voici cependant une expérience méthodologique, également due à Lazarsfeld, d'où il ressort qu'il ne faut pas exagérer les inconvénients de cette situation [13].

Il s'agissait d'analyser la relation entre la promotion au grade de professeur titulaire, d'une part, l'âge et l'éminence scientifique, d'autre part. Mais comment mesurer le degré d'éminence ? On a choisi pour cela deux batteries d'indicateurs différents. La première prenait en considération les charges scientifiques revêtues et les titres universitaires. La seconde utilisait des indicateurs de productivité

(nombre de livres, d'articles publiés, etc.). Les deux batteries d'indicateurs conduisirent, comme on pouvait s'y attendre, à des classifications très différentes des professeurs, puisque 36 % des individus observés furent classés de manière distincte par les deux indices. Cependant, lorsqu'on analysa la structure des relations entre la variable « éminence » mesurée par chacun des deux indices, d'une part, et les variables « âge » et « promotion », d'autre part, on trouva que cette structure était identique, quel que soit l'indice d'« éminence » utilisé.

Voici, en effet (tableau 2), le pourcentage de professeurs titulaires pour chaque catégorie d'âge et chaque classe d'éminence (l'éminence étant définie dans la première moitié du tableau par les charges scientifiques et les titres universitaires, et, dans la seconde moitié du tableau, par la productivité).

Tableau 2. – Structure des relations correspondant à deux définitions de la variable « éminence »

	<i>Moins de 40 ans</i>	<i>De 41 à 50 ans</i>	<i>Plus de 50 ans</i>
Éminence selon les charges et les titres :			
élevée	18 % (312)	65 % (308)	88 % (368)
moyenne	6 – (298)	28 – (149)	73 – (148)
basse	2 – (488)	22 – (150)	44 – (132)
Éminence selon la productivité :			
élevée	15 % (324)	63 % (358)	87 % (421)
moyenne	7 – (349)	39 – (131)	65 – (122)
basse	2 – (439)	23 – (126)	45 – (108)

Les pourcentages varient sensiblement d'une partie du tableau à l'autre. Cependant, la structure des relations entre variables, qui seule importe du point de vue sociologique, est la même dans le tableau du haut et dans celui du bas, comme le lecteur pourrait le vérifier en traduisant ces résultats de manière graphique. Cet exemple montre que, bien que les classifications obtenues par des indices différents puissent être très différentes, la structure des relations entre une variable mesurée par ces indices et d'autres variables peut être la même. Cela s'explique d'ailleurs aisément, car l'instance qui décide de la promotion d'un professeur se trouve exactement dans la même situation que le sociologue qui cherche à mesurer son éminence : son

évaluation de l'éminence est également effectuée à l'aide d'indicateurs plus ou moins explicites. De même, l'« égoïsme » peut prendre différentes formes. Dans la mesure où ces formes traduisent une réalité sociale unique, on peut cependant s'attendre à ce qu'elles manifestent les mêmes relations avec des variables comme la propension au suicide.

IV. L'analyse des relations entre variables

Les variables une fois construites, il s'agit d'analyser leurs relations. Diverses études montrent par exemple que le suicide est plus fréquent chez les divorcés, le niveau d'aspiration plus faible chez les enfants élevés dans une famille de structure autoritaire, les chances de décrocher un diplôme universitaire plus faibles pour les enfants issus de familles appartenant à des classes défavorisées. De telles corrélations sont souvent le point de départ de l'analyse sociologique. Ainsi, tout Le suicide de Durkheim est un effort pour expliquer certaines relations primitives de ce type : relation entre taux de divorce et taux de suicide, entre longueur du jour et suicide, etc.

Les études concernant la mobilité sociale partent toujours de relations entre comportements de mobilité et catégories socioprofessionnelles. C'est le cas par exemple des travaux d'A. Girard sur l'entrée en 6e ou de R. Boudon sur l'inégalité des chances [14].

Dans la phase prédurkheimienne de la sociologie empirique, la tendance était de prendre des relations comme celles-là pour argent comptant et de les interpréter directement. Cette pratique reposait sur le postulat erroné selon lequel une corrélation statistique entre deux variables serait toujours le signe d'une relation de causalité entre ces variables.

Ainsi, les positivistes italiens, comme Lombroso ou Ferri, interprétaient la relation que les statistiques permettent d'établir entre taux de suicide et température (les taux de suicide croissant en effet avec la température) comme une relation de causalité : la chaleur, disaient-ils, provoque un état d'excitation physique qui augmente la propension au suicide. L'inégalité des chances de réussite scolaire ou sociale est de même interprétée par des auteurs comme Galton et Pearson comme le produit de facteurs héréditaires.

1. Les systèmes de relations causales

Durkheim est le premier à avoir compris qu'une relation statistique ne peut être interprétée sans de grandes précautions comme une relation causale.

Prenons l'exemple de son analyse de la relation entre suicide et température. Les jours les plus chauds, remarque-t-il, sont aussi les jours les plus longs. Mais cela n'indique-t-il pas que le suicide est plus fréquent lorsque la vie sociale est plus intense ?

Effectivement, les statistiques montrent que les taux de suicide varient, non seulement avec les saisons, mais aussi avec le rythme de l'activité qui caractérise les jours de la semaine comme les heures de la journée. De plus, lorsque le temps social varie avec les catégories ou les sous-groupes d'une société, les taux de suicide suivent ces différences de rythme. Ainsi, le taux de suicide féminin s'élève pendant la fin de la semaine, alors que le suicide masculin s'abaisse à ce moment, cela provenant de ce que – à l'époque où écrit Durkheim du moins – la fin de semaine correspond au maximum des activités sociales de la femme et au minimum de celles de l'homme. De même, le temps social urbain était, à cette époque, beaucoup plus régularisé que le temps social rural, qui dépendait plus étroitement du temps astronomique. Ce fait explique, selon Durkheim, que le taux de suicide soit dans plusieurs pays observés, régulièrement maximum en été, alors que dans les centres urbains de ces mêmes pays, il apparaît tantôt au printemps, tantôt en été. En outre, alors que dans l'ensemble des pays les taux de suicide s'accroissent de 50 % environ de la saison où le suicide est le moins fréquent (l'hiver) à celle où il est le plus fréquent, il ne s'accroît que de 25 % au plus dans les grandes villes de ces mêmes pays. Ce résultat traduit de nouveau la régularisation du temps social dans les villes et montre que les variations du taux de suicide avec la température et avec la longueur du jour doivent être expliquées par l'effet du rythme de la vie sociale sur le suicide.

Ce type d'analyse, qu'on retrouve dans tout *Le suicide*, peut être, du point de vue logique, considéré comme une véritable révolution. Il montre qu'une relation statistique entre deux variables ne peut généralement être interprétée que si on l'insère dans un modèle causal. L'analyse durkheimienne de la relation entre suicide et température est traduite graphiquement à la figure 1.

On voit par ce schéma que la relation entre température et taux de suicide est expliquée par la double influence des phénomènes cosmiques sur la température et sur le rythme de la vie sociale. Mais l'explication démontre en même temps que la température n'exerce aucune influence sur le taux de suicide.

Des analyses durkheimiennes, il se dégage l'idée que l'explication d'une relation statistique consiste à introduire des variables supplémentaires de manière à dégager le modèle causal dans lequel elle s'insère.

C'est une procédure de ce type que suit par exemple A. Girard [15] pour expliquer la relation observée entre revenu des parents et réussite scolaire. Cette relation est positive : la réussite est d'autant plus grande que le revenu est plus élevé. Mais quelle est la signification de ce fait ? Faut-il l'interpréter directement et admettre par exemple qu'une plus grande sécurité économique amène les parents à envisager des études plus longues et à stimuler davantage le zèle scolaire de l'enfant ? C'est une interprétation possible. Elle se trouve cependant corrigée par le fait que, lorsqu'on considère des enfants issus de familles présentant un niveau culturel semblable, la relation entre revenu et réussite scolaire disparaît. Ce résultat indique que la relation entre revenu et réussite est due en fait à ce qu'un niveau d'instruction plus élevé correspond en moyenne à un niveau de revenu plus élevé. Mais c'est bien le niveau culturel de la famille qui est responsable de la réussite scolaire de l'enfant. Dans ce cas, la relation primitive se trouve donc expliquée par un modèle qu'on peut représenter par le schéma de la figure 2.

Ce modèle montre que la relation statistique entre revenu et réussite scolaire ne doit pas être interprétée directement, mais qu'elle est une conséquence du système de relations qui caractérise les trois variables considérées.

De même que la notion de variable est présente dans toutes les études sociologiques, aussi bien dans les études monographiques et qualitatives que dans les études quantitatives, de même le postulat durkheimien selon lequel l'analyse sociologique consiste à déterminer les structures causales expliquant les relations entre variables, est commun à de nombreuses recherches sociologiques.

Mais c'est seulement dans le cas où on dispose de mesures correspondant à ces variables qu'on peut déterminer avec précision le système de relations causales explicatif d'un phénomène social. Ce fait rend compte, à lui seul, du développement considérable des enquêtes de type quantitatif.

2. L'analyse multivariée

L'analyse des relations entre variables pose des problèmes logiques

déliçats. Examinons avec Lazarsfeld les diverses situations qui peuvent logiquement se présenter lorsqu'on introduit une variable supplémentaire dans une relation primitivement observée entre deux variables [16].

L'exemple choisi par Lazarsfeld est très simple : il s'agit des relations entre l'âge et l'intérêt pour trois types d'émissions radiophoniques. Ces relations sont présentées dans le tableau 3.

Les personnes les plus âgées recherchent donc davantage les deux premiers types d'émission (programmes religieux et tribunes politiques). En revanche, les pourcentages sont à peu près identiques en ce qui concerne le troisième type de programmes (musique classique).

Tableau 3. – Relations entre l'âge et l'intérêt pour trois types d'émissions radiophoniques

	<i>Jeunes (% d'auditeurs)</i>	<i>Vieux (% d'auditeurs)</i>
Programmes religieux	17	26
Tribunes politiques	34	45
Musique classique	30	29
(Nombre de cas)	(1 000)	(1 300)

On peut chercher à interpréter directement ces relations. Une théorie possible à propos de la première de ces relations serait d'y voir le signe d'un moindre attachement des jeunes aux valeurs religieuses. L'absence de relation observée dans le troisième cas pourrait, de son côté, être interprétée par le fait que l'intérêt pour la musique est une stricte affaire de goût.

L'analyse dite « multivariée » consiste à introduire une variable supplémentaire (ou même plusieurs). Lazarsfeld appelle cette nouvelle variable une « variable-test », et nous allons voir comment elle peut contribuer à éclairer l'interprétation.

La variable-test utilisée ici est le niveau d'instruction. Voici les résultats qu'on obtient lorsqu'on analyse les relations précédentes en répartissant la population observée en deux groupes caractérisés respectivement par un niveau d'instruction « supérieur » et « inférieur ». Examinons d'abord le cas des émissions religieuses (tableau 4).

Dans ce cas, on voit qu'en homogénéisant les groupes par rapport au niveau d'instruction, la relation primitivement observée s'atténue

considérablement au point de devenir pratiquement nulle. En d'autres termes, la relation entre l'âge et l'intérêt pour ce type de programmes est due au fait que, dans une société soumise à un processus de démocratisation de l'enseignement, les jeunes ont en moyenne un niveau d'instruction plus élevé. Comme l'intérêt pour les émissions religieuses dépend du niveau d'instruction (ainsi qu'on peut s'en rendre compte en comparant les colonnes 1 et 3 et les colonnes 2 et 4 du tableau 4), il en résulte une relation entre l'âge et l'intérêt pour les émissions religieuses. La relation disparaissant lorsqu'on homogénéise les groupes par rapport au niveau d'instruction, l'influence de cette dernière variable est la seule réelle. L'analyse peut être résumée par la structure causale représentée à la figure 3.

Tableau 4. – Intérêt pour les émissions religieuses en fonction de l'âge et du niveau d'instruction

<i>Jeunes</i> 17 %		<i>Vieux</i> 26 %	
<i>Niveau d'instruction supérieur</i>		<i>Niveau d'instruction inférieur</i>	
<i>Jeunes</i> 9 %	<i>Vieux</i> 11 %	<i>Jeunes</i> 29 %	<i>Vieux</i> 32 %

Le signe (–) placé au-dessus des flèches indique que la relation est négative : si l'âge est plus élevé, le niveau d'instruction est en moyenne plus faible ; si le niveau d'instruction est plus élevé, l'intérêt pour les émissions religieuses est en moyenne plus faible. On voit, en particulier, que la relation ne peut être interprétée comme traduisant un moindre attachement des jeunes aux valeurs religieuses, puisque cet attachement est le même, quel que soit l'âge, si le niveau d'instruction est le même. Observons maintenant les résultats concernant l'intérêt pour les émissions politiques (tableau 5).

Tableau 5. –Intérêt pour les émissions religieuses politiques en fonction de l'âge et du niveau d'instruction

<i>Jeunes</i> 34 %		<i>Vieux</i> 45 %	
<i>Niveau d'instruction supérieur</i>		<i>Niveau d'instruction inférieur</i>	
<i>Jeunes</i> 40 %	<i>Vieux</i> 55 %	<i>Jeunes</i> 25 %	<i>Vieux</i> 40 %

La situation est tout à fait différente dans ce cas. En effet, la relation entre l'âge et l'intérêt persiste lorsqu'on homogénéise les groupes par rapport à l'instruction. Les deux variables, âge et instruction, ont donc un effet sur l'intérêt pour les émissions politiques. La structure causale correspondante est représentée à la figure 4.

L'introduction de la variable-test permet, ici encore, d'affiner l'interprétation. L'instruction a pour effet d'augmenter l'intérêt pour la politique, peut-être parce qu'elle induit chez l'individu le sentiment qu'il est capable de comprendre les événements politiques, qu'il est en droit d'en juger, qu'il peut agir sur eux. Mais peut-être aussi le plus faible intérêt des gens moins instruits est-il dû à ce qu'ils occupent en moyenne des positions sociales plus basses, qu'ils éprouvent un sentiment d'exclusion et développent une attitude de retrait. Pour décider entre ces deux interprétations, il faudrait introduire de nouvelles variables-tests. Quant à l'âge, il a un effet indépendant de celui de l'instruction. Cela indique peut-être que le type d'insertion sociale de l'adulte entraîne chez lui le sentiment d'être davantage concerné par les événements politiques. Dans le cas des émissions de musique classique, la structure des relations est encore différente.

Dans ce cas, la relation primitivement nulle entre l'âge et l'intérêt pour les émissions de musique classique devient positive dans le groupe d'instruction supérieure et négative dans le groupe d'instruction inférieure, comme le montre le tableau 6.

On peut imaginer que cette structure trahit le fait que chez les personnes d'un niveau d'instruction inférieur, le moment où le contact avec la culture est le plus direct est celui de la scolarité ; ensuite, elles se trouvent appartenir à des milieux socioprofessionnels où la culture classique n'est guère perçue comme une valeur centrale. Corrélativement, le fait que la relation entre âge et intérêt pour la musique classique soit positive dans le cas du groupe d'instruction supérieure peut indiquer que la musique classique est une valeur culturelle plus importante pour les personnes plus âgées, tandis qu'elle

est davantage concurrencée par d'autres formes de culture (cinéma, musique moderne, jazz) chez les plus jeunes.

Tableau 6. – Intérêt pour la musique classique en fonction de l'âge et de l'instruction

<i>Jeunes 30 %</i>		<i>Vieux 29 %</i>	
<i>Niveau d'instruction supérieur</i>		<i>Niveau d'instruction inférieur</i>	
<i>Jeunes 32 %</i>	<i>Vieux 52 %</i>	<i>Jeunes 28 %</i>	<i>Vieux 19 %</i>

Quoi qu'il en soit, on voit que l'introduction de la variable-test met en évidence des phénomènes relativement complexes, qu'il était impossible de déceler au niveau de la relation primitive entre âge et intérêt pour la musique classique. La nullité de cette relation est, on le voit, le produit d'effets antithétiques qui se compensent. La structure causale correspondante peut être décrite par les schémas de la figure 5.

Ces schémas suggèrent que, dans ce cas, l'influence de l'âge sur l'intérêt pour la musique classique dépend du niveau d'instruction et que, corrélativement, l'effet du niveau d'instruction sur l'intérêt pour la musique classique dépend de l'âge. On le voit, on ne peut se contenter ici d'énoncer les effets des variables les unes sur les autres. Il faut aussi considérer des effets d'une nature plus complexe, que les statisticiens appellent effets d'interaction. Dans le cas présent, il y a interaction entre l'âge et le niveau d'instruction, car l'effet de chacune de ces variables sur l'intérêt pour la musique classique dépend de l'autre variable. En d'autres termes, il n'y a guère de sens à parler dans ce cas d'effet de l'âge sur l'intérêt pour la musique classique, car cet effet diffère complètement (change de sens) selon qu'on considère les personnes d'instruction supérieure ou les personnes d'instruction inférieure. De même, on ne peut parler d'un effet de l'instruction, car il varie avec l'âge. C'est précisément cette impossibilité de séparer les effets des deux variables qu'indique l'expression « effet d'interaction ».

Il est facile de démontrer que les trois types de structures illustrées par les exemples précédents épuisent les situations qu'on peut logiquement rencontrer quand on analyse une relation primitive entre deux variables à la lumière d'une troisième variable. On voit en outre

que l'analyse peut, dans ce cas, procéder de manière intuitive. En d'autres termes, il est possible, lorsqu'on limite l'analyse à trois variables, d'associer de manière intuitive une structure causale interprétative aux données numériques.

Mais la logique même de l'analyse multivariée que nous venons d'exposer invite à la généraliser. Nous avons vu que l'interprétation était considérablement enrichie lorsqu'on introduisait une troisième variable dans l'analyse d'une relation primitive entre deux variables.

En même temps, les structures à trois variables suggèrent de nouvelles variables intermédiaires. Sur un plan plus général, il est naturel d'étendre la logique de l'analyse multivariée à quatre, cinq et même à un nombre de variables plus élevé encore.

Prenons un problème concret déjà évoqué. Imaginons que dans une étude sur le choix professionnel on ait administré un questionnaire à une population d'élèves de l'enseignement secondaire. Certains de ces élèves ont déjà une idée précise de leur avenir professionnel, d'autres non. Si le sociologue se propose d'expliquer ce phénomène, plusieurs hypothèses vont lui apparaître comme plausibles. Peut-être l'incitation à choisir est-elle plus grande dans les familles défavorisées. Peut-être le choix a-t-il davantage de chances d'être différé dans les familles qui maintiennent l'enfant dans un état de protection plus ferme. Peut-être le fait d'appartenir à certaines sections davantage orientées vers la culture générale a-t-il pour conséquence de repousser le choix. Peut-être le choix a-t-il davantage de chances d'être défini si le succès scolaire est plus marqué dans une matière que dans une autre, etc.

On pourrait allonger ainsi la liste des hypothèses. L'exemple montre que le sociologue qui analyse un phénomène quelconque est normalement amené à énumérer un ensemble de déterminants. De plus, ces déterminants sont généralement liés entre eux. Il est bien connu, par exemple, que la composition sociale des classes de lycée varie avec les sections : il est plus improbable de faire du latin lorsqu'on appartient à un milieu modeste. Il en résulte que le système des déterminants hypothétiques forme généralement un réseau complexe de relations enchevêtrées.

Le problème logique qui se pose à propos d'un cas comme celui-là est donc d'établir la structure causale sous-jacente à l'ensemble des variables hypothétiques. Mais une analyse intuitive devient difficile à partir du moment où leur nombre est supérieur à quatre ou cinq. Il faut alors utiliser une méthode plus puissante, comme par exemple l'analyse de dépendance, qui dépasse le cadre du présent ouvrage

Chapitre II

L'individualisme méthodologique

L'individualisme méthodologique est une méthode qui vise à expliquer les phénomènes sociaux en deux étapes organiquement liées : 1/ une étape d'explication qui consiste à montrer que ces phénomènes sociaux sont la résultante d'une combinaison ou d'une agrégation d'actions individuelles ; 2/ une étape de compréhension qui consiste à saisir le sens de ces actions individuelles, et plus précisément à retrouver les bonnes raisons pour lesquelles les acteurs ont décidé de les effectuer.

Compte tenu du rôle primordial que joue ici la notion d'action, cette méthode peut aussi être appelée l'« analyse actionniste », ou, en un mot, l'« actionnisme ».

Ses applications sont très diverses puisqu'elles vont de l'explication des phénomènes d'interactions élémentaires entre quelques acteurs jusqu'à l'explication des phénomènes macroscopiques qui surviennent au niveau des sociétés.

I. Le dépassement de l'analyse causale

L'analyse causale, qui a fait l'objet du chapitre précédent, n'est pas toujours applicable puisqu'elle nécessite de pouvoir recueillir des informations quantifiées et comparables. Mais surtout, son potentiel explicatif est très limité. Nous allons voir, sur un exemple emprunté au domaine de la sociologie des inégalités, que l'individualisme méthodologique permet de formuler de véritables explications des phénomènes, alors que l'analyse causale s'en tient aux descriptions.

1. Une théorie de l'inégalité des chances scolaires

L'inégalité des chances scolaires est la différence de probabilité d'accès aux différents niveaux d'étude en fonction de l'origine sociale. Pour le

dire très simplement : un enfant de cadre supérieur a une probabilité beaucoup plus forte de parvenir à l'université qu'un enfant d'ouvrier.

Depuis un demi-siècle cette forme d'inégalité a nettement diminué en France, mais elle n'a pas disparu pour autant, loin de là, surtout aux niveaux d'études les plus élevés.

L'inégalité des chances apparaît de façon particulièrement nette aux différents points de bifurcation du cursus scolaire, c'est-à-dire aux moments où se décide l'orientation future des élèves.

Un point de bifurcation typique consiste en deux possibilités d'orientation : la première conduit vers les études les plus longues et les niveaux scolaires les plus élevés, et la seconde conduit vers des études moins longues (ou même vers l'arrêt des études) et des niveaux scolaires plus faibles. Après le baccalauréat, par exemple, un élève peut s'orienter, soit vers l'université (études longues), soit vers un brevet de technicien supérieur (études courtes).

Les enquêtes sociologiques effectuées sur ce sujet ont permis de mettre en évidence les deux effets majeurs par lesquels se manifeste l'inégalité des chances scolaires à chaque point de bifurcation.

Le premier est un effet d'héritage culturel : les élèves issus de milieu aisé ont de meilleurs résultats scolaires, en moyenne, que ceux issus de milieu pauvre. Plus généralement, la réussite scolaire est, en moyenne, d'autant meilleure que l'origine sociale est plus élevée. Mais cet effet apparaît surtout aux premiers points de bifurcation, et il a tendance à s'estomper au fur et à mesure que l'on atteint les niveaux les plus avancés du cursus scolaire.

Le second est un effet de demande d'éducation : les familles aisées ont une demande d'éducation plus forte, en moyenne, que les familles pauvres. Cette différence se traduit par le fait que, à réussite scolaire égale, le choix d'une orientation vers les études les plus longues est d'autant plus fréquent que l'origine sociale est élevée. En outre, plus les résultats scolaires sont médiocres, plus l'écart de demande est important entre les enfants issus des milieux favorisés et défavorisés. Ainsi, lorsque les résultats scolaires sont faibles, les familles de milieu aisé ont tendance à choisir, beaucoup plus souvent que les familles pauvres, de faire poursuivre à leurs enfants les études les plus longues ; l'écart est moins considérable lorsque les résultats scolaires sont bons.

Un exemple typique des résultats d'enquêtes est fourni par les

tableaux 7 et 8. Ils reprennent de façon stylisée (tout en respectant les ordres de grandeur) les observations recueillies par A. Girard et ses collègues au début des années 1960 dans leurs enquêtes sur l'entrée en classe de 6e [1].

À l'époque, un important point de bifurcation du système scolaire se situait à la fin de la classe de CM2. Deux possibilités d'orientation s'offraient alors aux élèves : soit vers des études « longues » (lycée ou collège d'enseignement professionnel), soit vers des études « courtes » (classe de fin d'études d'une année, puis entrée dans la vie active).

Le tableau 7 indique l'effet d'héritage culturel apparu lors de cette enquête : les enfants de cadres supérieurs ont en moyenne de meilleurs résultats scolaires que les enfants d'origine ouvrière (ici, pour la classe de CM2).

Tableau 7. – Résultats scolaires en fonction de l'origine sociale

<i>Enfants d'ouvriers</i>			<i>Enfants de cadres sup.</i>		
<i>Bons</i>	<i>Moyens</i>	<i>Faibles</i>	<i>Bons</i>	<i>Moyens</i>	<i>Faibles</i>
35 %	35 %	30 %	62 %	28 %	10 %

Le tableau 8 met en évidence l'effet de demande d'éducation : même lorsque la réussite scolaire est comparable, les enfants de cadres supérieurs s'orientent plus fréquemment que les enfants d'ouvriers vers les voies longues (en l'occurrence, vers le lycée ou le collège d'enseignement professionnel de l'époque).

Tableau 8. – Pourcentage d'élèves qui s'orientent dans la voie des études « longues » en fonction de l'origine sociale et des résultats scolaires

<i>Enfants d'ouvriers</i>			<i>Enfants de cadres sup.</i>		
<i>Bons</i>	<i>Moyens</i>	<i>Faibles</i>	<i>Bons</i>	<i>Moyens</i>	<i>Faibles</i>
80 %	50 %	10 %	95 %	90 %	70 %

Cette inégalité d'orientation est d'autant plus forte que la réussite de l'enfant est faible : l'écart est de 15 % (95 % – 80 %) lorsque la réussite est bonne, et de 60 % (70 % – 10 %) lorsqu'elle est faible.

Comment rendre compte de ces observations ?

Les données du tableau 7 (héritage culturel) peuvent être expliquées par la théorie du « handicap culturel ». L'école reflète les valeurs culturelles des milieux aisés, et non pas celles des milieux ouvriers. Les enfants d'ouvriers grandissent dans un environnement familial peu propice à l'apprentissage et au maniement du type de langage qui est utilisé à l'école. Ils sont donc, dans l'ensemble, moins bien préparés pour réussir à l'école que les enfants issus de milieu aisé, et leurs résultats scolaires s'en ressentent.

Mais cette théorie du « handicap culturel » est incapable de rendre compte des décisions d'orientation telles qu'elles apparaissent dans le tableau 8, qui traduit l'effet de demande d'éducation (à réussite scolaire donnée).

Une autre théorie doit être mobilisée, qui fait appel à l'individualisme méthodologique [2]. Les données du tableau 8 sont en effet la résultante observable au niveau agrégé de l'ensemble des décisions prises par les acteurs. Il s'agit donc, pour les expliquer suivant les canons de la méthodologie individualiste, de retrouver les processus de décision typiques qui leur ont donné naissance.

Au point de bifurcation concerné, les élèves et leurs parents doivent décider s'ils s'orientent vers les études « longues » ou « courtes ». Il est raisonnable de supposer qu'ils évaluent chacune de ces deux options en tenant compte de trois éléments : les bénéfices attendus (en termes d'acquisition d'un futur statut social), les coûts (dépenses nécessitées par la scolarité), et le risque d'échec scolaire de l'élève. Les bénéfices associés à une orientation donnée ne sont pas évalués de la même façon selon l'origine sociale, car chacun fixe ses aspirations en fonction du groupe auquel il appartient, que l'on appelle son « groupe de référence ».

Pour les enfants de cadres supérieurs, l'orientation « longue » apporte des bénéfices importants puisqu'elle leur offre la possibilité, en cas de réussite, d'atteindre à terme un niveau scolaire élevé et donc un statut social proche de celui de leurs parents. Dans le même temps, le coût de ces études longues, même s'il est conséquent, ne devrait pas poser de problème aux parents compte tenu des ressources dont ils disposent. L'orientation « courte », en revanche, apporte des bénéfices très faibles puisqu'elle ferme presque définitivement à l'enfant la possibilité d'atteindre un niveau scolaire élevé, et donc d'atteindre un statut social comparable à celui de ses parents.

On comprend que, dans ces circonstances, les familles de cadres supérieurs choisissent dans toute la mesure du possible l'orientation «

longue ». Bien entendu, leurs décisions tiendront compte du risque d'échec de l'enfant : si ses résultats scolaires sont médiocres, ils seront incités – mais faiblement – à choisir l'orientation « courte ».

La situation de l'enfant d'ouvrier est bien différente. L'orientation « longue » entraîne pour lui aussi la possibilité d'un bénéfice important en termes de statut social futur, mais cette fois-ci les coûts financiers de la prolongation des études ne seront pas considérés comme négligeables par la famille. Ils peuvent à eux seuls faire pencher la balance vers l'orientation « courte ». C'est en partie ce qui explique que les enfants d'ouvriers, même lorsqu'ils ont de bons résultats scolaires, sont moins souvent envoyés vers les études longues. Mais, en outre, le niveau d'aspiration n'est pas le même. Pour l'enfant d'ouvrier, une orientation « courte » permet d'espérer pouvoir atteindre un statut social du même ordre que celui de ses parents : elle n'est pas perçue comme une grave déconvenue.

La décision d'orientation des familles d'ouvriers dépend fortement du risque d'échouer lors des études « longues » : si les résultats sont faibles, ou si l'enfant a du retard scolaire, ces familles renonceront beaucoup plus facilement que les familles de cadres supérieurs à choisir l'orientation « longue », à la fois pour des raisons économiques (liées aux dépenses de scolarité) et pour des raisons d'aspiration à un statut social (liées à leur groupe de référence).

Ces processus de décision reposent, au fond, sur des évaluations coûts/bénéfices dans lesquelles les acteurs tiennent compte, non seulement de leur situation économique, mais aussi de leur groupe de référence.

Cette théorie rend bien compte de l'allure générale du tableau 8, puisqu'elle permet de déduire, à partir des processus de décision typiques des acteurs, d'une part que la probabilité d'orientation « longue » sera plus forte pour les enfants de cadres supérieurs que pour les enfants d'ouvriers, et d'autre part que l'écart entre ces probabilités d'orientation « longue » s'accroîtra d'autant plus que les résultats scolaires seront faibles.

La théorie pourrait aisément être généralisée pour s'appliquer à n'importe quel point de bifurcation, ainsi qu'aux différentes strates sociales intermédiaires entre les ouvriers et les cadres supérieurs.

On reconnaît bien dans cette théorie les deux moments d'une explication en termes d'individualisme méthodologique : tout d'abord la décomposition du phénomène social à expliquer (l'inégalité des chances scolaires mesurée par des statistiques) en ses actions

constitutives (les décisions d'orientation), puis la compréhension de ces actions (la mise en évidence des raisons que les acteurs eux-mêmes ont pu se donner pour effectuer ces actes).

Les deux grandes causes de l'inégalité des chances scolaires – héritage culturel et demande d'éducation – ne sont pas d'une importance comparable. La différence de demande d'éducation selon les strates sociales, qui a fait l'objet d'une explication en termes d'individualisme méthodologique, est une cause beaucoup plus importante de l'inégalité des chances scolaires que l'héritage culturel.

Pour le montrer, reprenons les données des tableaux 7 et 8 et faisons une expérience de pensée.

Supprimons dans un premier temps l'effet de l'héritage culturel tout en conservant l'effet de la demande d'éducation. Dans ces conditions fictives, les enfants d'ouvriers seraient donc censés avoir des résultats scolaires identiques à ceux des enfants de cadres supérieurs (62 % de bons, 28 % de moyens, 10 % de faibles), mais ils conserveraient leur structure d'orientation spécifique avec respectivement 80 % des bons, 50 % des moyens et 10 % des faibles s'orientant vers les études « longues ». La proportion des enfants d'ouvriers qui s'orienteraient vers les études « longues » serait alors de 65 % [3].

Dans un second temps, effectuons l'opération inverse : supprimons l'effet de demande d'éducation tout en maintenant l'effet d'héritage culturel. Les résultats scolaires des enfants d'ouvriers resteraient les mêmes (35 % de bons, 35 % de moyens et 30 % de faibles) mais leur demande d'éducation serait alors celle des enfants de cadres supérieurs : respectivement 95 % des bons, 90 % des moyens et 70 % des faibles s'orienteraient vers les études « longues ». En appliquant la même procédure que précédemment, on calcule que la proportion des enfants d'ouvriers qui s'orienteraient vers des études « longues » serait dans ces conditions de 86 %.

Ainsi, en supprimant de façon fictive l'effet de demande d'éducation, on diminue de beaucoup plus l'inégalité des chances qu'en supprimant l'effet d'héritage culturel. C'est bien la preuve arithmétique que la demande d'éducation est une cause nettement plus importante de l'inégalité des chances que l'héritage culturel.

Il faut ajouter que l'effet d'héritage culturel tend à disparaître au fur et à mesure que les points de bifurcation se succèdent : parmi les élèves de niveau moyen ou faible, ceux qui proviennent de milieu pauvre tendent à quitter rapidement le système scolaire, alors que ceux qui

sont issus de milieu aisé tendent à poursuivre leurs études ; en conséquence, plus on avance dans le cursus, plus la réussite scolaire moyenne des enfants pauvres qui ont poursuivi leurs études s'élève, et plus la réussite moyenne des enfants aisés baisse. L'écart de réussite moyenne selon les strates sociales, dû à l'héritage culturel, se résorbe donc peu à peu et explique de moins en moins l'inégalité des chances à mesure que le cursus se déroule. L'effet de demande d'éducation, en revanche, continue à jouer pleinement tout au long du cursus à chaque point de bifurcation. Au total, l'héritage culturel n'explique qu'une part très faible de l'inégalité des chances scolaires.

Signalons au passage que cette théorie permet de déterminer quelles sont les mesures d'intervention étatique susceptibles de faire diminuer l'inégalité des chances scolaires. Ce sont celles qui limitent l'impact de la différence de demande d'éducation selon les strates sociales : suppression de certains points de bifurcation (ou, ce qui revient au même, allongement des troncs communs), renforcement du caractère méritocratique de l'école (pour empêcher les enfants de milieu aisé et de faible niveau scolaire d'avancer dans le cursus), développement du système des bourses pour les étudiants de milieu modeste.

Mais la théorie montre aussi que l'inégalité des chances scolaires ne disparaîtra jamais, sauf si les strates sociales elles-mêmes disparaissaient, ou si les études se déroulaient en un seul et unique tronc commun obligatoire sans le moindre point de bifurcation, ou encore si l'État imposait de façon stricte à chaque niveau scolaire des quotas d'élèves en forçant les uns à continuer leurs études et en obligeant les autres à les arrêter en fonction des origines sociales de chacun.

2. De l'analyse causale à l'individualisme méthodologique

Cette théorie de l'inégalité des chances scolaires permet de clarifier les relations qui existent entre l'analyse causale et l'individualisme méthodologique.

Les données du tableau 8, qui indiquent quelles sont les décisions d'orientation en fonction de l'origine sociale et des résultats scolaires, peuvent faire l'objet d'une analyse causale. Le modèle causal correspondant est représenté à la figure 6. Le schéma de gauche, par exemple, signifie que l'influence causale des résultats scolaires sur la décision d'orientation dépend de l'origine sociale : si l'origine sociale est basse, alors les résultats scolaires influencent beaucoup la décision

d'orientation, et si l'origine sociale est élevée, alors les résultats scolaires influencent peu la décision d'orientation [4].

Du point de vue de l'individualisme méthodologique, les deux structures causales de la figure 6 ne sont rien d'autre que des données empiriques : ce sont des faits qu'il s'agit d'expliquer en les ramenant aux processus élémentaires qui les sous-tendent et qui sont des actions individuelles. Lors de la présentation de la théorie de l'inégalité des chances scolaires, nous avons vu en quoi consistaient ces actions et comment on pouvait en déduire l'allure générale des données telle qu'elle est résumée par ces deux structures causales.

L'analyse causale est donc une méthode descriptive. Les relations entre variables qu'elle permet de mettre en évidence sont de simples généralisations empiriques, des régularités statistiques qui ne sont pas des théories au sens propre du terme.

L'individualisme méthodologique, en revanche, est une méthode explicative. Une explication théorique, telle qu'on en trouve par exemple dans les sciences de la nature, est la combinaison de lois générales et de conditions factuelles initiales, combinaison dont on peut déduire logiquement les faits à expliquer [5]. Or c'est bien à ce type d'explication que donne accès l'individualisme méthodologique.

On le voit dans la théorie de l'inégalité des chances scolaires, qui peut être formulée comme suit : dans un contexte caractérisé par l'existence de strates sociales, par un fort degré d'autonomie individuelle dans le choix de l'orientation scolaire, et par des préférences entre les statuts sociaux différenciées selon la strate d'appartenance (conditions initiales), les choix individuels (loi générale : parmi les options qui lui sont ouvertes, un acteur choisit celle qu'il préfère) conduisent à la structure des données du tableau 8 et de la figure 6 (faits à expliquer). On a donc affaire ici à une véritable explication scientifique, dans laquelle le phénomène à expliquer se déduit logiquement d'une loi générale (une loi de l'action) associée à des conditions initiales (les contextes de décision et les préférences des acteurs).

L'analyse causale, de son côté, est incapable de proposer une véritable explication théorique. Elle se contente de produire des régularités statistiques du type : « Si A (antérieur à B), alors plus fréquemment B. » Pour prendre deux exemples très simples : « Si le statut social des parents est élevé, alors le statut social acquis par leur enfant sera plus fréquemment élevé », « Si les parents ont été délinquants, alors leur enfant sera plus fréquemment délinquant ». Comme le montrent ces deux illustrations, la dénomination même de cette méthode – analyse

« causale » – peut être considérée comme trompeuse. Car si elle met en relation statistique des séries de faits d'observation, la causalité réelle qui relie ces faits reste obscure aussi longtemps que le système d'actions qui les sous-tend n'a pas été mis en lumière.

Ainsi, la découverte d'un modèle causal peut être une étape conduisant à mettre en évidence un modèle actionniste rendant compte des régularités statistiques observées à partir des actions constituant le système social. C'est bien cette procédure qui a été suivie dans l'élaboration de la théorie de l'inégalité des chances scolaires.

En définitive, ces deux méthodes – analyse causale et individualisme méthodologique – sont complémentaires, la seconde se situant dans le prolongement de la première.

On notera deux exceptions importantes. Il y a d'une part des cas où les phénomènes ne se prêtent pas à une analyse causale (par exemple des phénomènes uniques) et où seul l'individualisme méthodologique est applicable. Il y a d'autre part des régularités statistiques qui recouvrent des systèmes d'actions trop complexes pour que l'on puisse réaliser en pratique une analyse actionniste (par exemple certaines variations de taux de natalité ou de taux de suicide selon les pays ou les époques) ; dans ce cas, faute de pouvoir aller au-delà, il faut se contenter d'une analyse causale.

II. Les principes de l'individualisme méthodologique

Selon l'individualisme méthodologique, les phénomènes sociaux – quelle que soit leur nature : régularités statistiques, relations générales, faits uniques – sont des agrégations d'actions. Les deux notions constitutives sont donc celles d'action et d'agrégation. À chacune d'elles correspond l'une des deux phases de l'explication en termes d'individualisme méthodologique : la phase de « compréhension » des actions d'une part, qui fournit la base de l'explication en donnant un sens aux comportements des acteurs, et la phase d'agrégation des actions d'autre part, qui forme le corps de l'explication en montrant que les phénomènes à expliquer sont bien la conséquence de la combinaison de ces actions.

1. L'action

Une action est un comportement intentionnel, c'est-à-dire une conduite visant consciemment, délibérément à atteindre une fin. Certains comportements humains ne sont pas des actions : il suffit de citer l'exemple des mouvements réflexes. La notion d'action présuppose que l'acteur a un certain degré de liberté dans ses choix, que ses comportements ne sont pas étroitement déterminés par des forces psychologiques ou sociales qui lui échappent.

La rationalité instrumentale

L'action, définie comme un comportement intentionnel, obéit implicitement à une rationalité de type instrumental ou utilitaire : dans la situation qui est la sienne au moment d'agir, l'acteur engage ses moyens pour atteindre la fin dont il pense qu'elle lui apportera la plus grande satisfaction (ou la plus grande « utilité », pour employer le langage des économistes).

En effet, dire que l'action vise une fin sous-entend que, dans sa situation et compte tenu des moyens et des informations dont il dispose, l'acteur pourrait chercher à atteindre d'autres fins. Or, il ne peut pas les atteindre toutes simultanément parce que ses moyens – son temps et ses autres ressources – sont limités. Il doit donc établir une échelle de préférences entre les fins : il associe à chaque fin envisagée un niveau de satisfaction ou d'utilité, et choisit de poursuivre la fin qu'il préfère, c'est-à-dire celle qui lui procurera, pense-t-il, le niveau de satisfaction le plus élevé.

Selon cette conception de l'action, dire que l'acteur « agit » revient à dire qu'il est rationnel au sens instrumental du terme : il emploie ses moyens pour servir au mieux – de la façon qui lui paraît optimale – ses intérêts personnels [6]. Il est important de souligner que ces intérêts « personnels » ne sont pas forcément des intérêts égoïstes : un individu peut choisir de consacrer son temps et ses ressources à aider autrui.

Certaines actions comportent un risque d'échec non négligeable. L'acteur lui-même peut en être conscient s'il sait que la réussite de ses actions dépend d'un ensemble de facteurs qu'il ne maîtrise pas (la récolte future d'un agriculteur, par exemple, peut dépendre de facteurs climatiques incontrôlables). Dans ce cas, l'acteur évalue, d'une façon qui peut être très précise ou au contraire très approximative selon la nature de la situation, l'importance plus ou moins grande du risque couru pour chaque action envisagée. La présence d'un risque d'échec a pour effet de réduire le niveau de satisfaction associé à une action et sa fin : plus le risque d'échec que

comporte une action s'élève dans l'estimation de l'acteur, plus le niveau de satisfaction qu'il associe à cette action diminue, toutes choses égales par ailleurs.

La rationalité instrumentale (que l'on appelle aussi parfois le « modèle du choix rationnel ») ne doit surtout pas être assimilée à la rationalité parfaite dont serait doté un être omniscient. Elle est toujours, pour reprendre l'expression de H. Simon [7], une rationalité limitée : les informations sur lesquelles s'appuient les décisions peuvent être lacunaires et même parfois erronées ; les séquences de cause à effet qui relient les actions à leurs conséquences peuvent être mal connues ou soumises à de l'incertitude ; enfin, le temps disponible pour agir peut être bref, ce qui empêchera l'acteur d'examiner toutes les actions possibles, et l'empêchera même d'examiner l'ensemble des conséquences de chaque action envisagée. Lorsqu'une information est recherchée pour décider d'une action future, cette recherche préalable est elle-même une action qui obéit à une rationalité instrumentale, et qui rencontre donc elle aussi toutes les limites qui viennent d'être énumérées.

Une action basée sur des croyances fausses ou des informations erronées peut évidemment être inefficace et manquer le but visé par l'acteur (indépendamment du facteur de risque qui a été signalé plus haut). Elle n'en est pas moins rationnelle au sens instrumental puisqu'elle mobilise des moyens que l'acteur juge adaptés à la fin visée.

Si l'acteur rate son but, cela peut être dû au fait que ses croyances sur les relations de cause à effet sont erronées, comme dans le cas des croyances magiques. Nous avons choisi, pour simplifier la présentation, de découpler la théorie de l'action de la théorie des croyances. Cette dernière sera abordée au chapitre suivant où nous verrons comment des croyances, même fausses, peuvent s'expliquer elles aussi par une rationalité, mais une rationalité de type « cognitif » et non pas instrumental.

La méthode « compréhensive »

La théorie abstraite de l'action qui vient d'être présentée donne au sociologue des indications indispensables pour aborder la phase de « compréhension » de l'individualisme méthodologique [8].

Comprendre une action, c'est retrouver les raisons qui ont conduit l'acteur à l'effectuer. Et pour retrouver ces raisons, le sociologue s'efforce de se « mettre à la place » de l'acteur typique qu'il étudie : il

se demande quelles sont les fins que cet acteur pourrait poursuivre et quelle est son échelle de préférences, compte tenu des moyens dont il dispose et éventuellement du degré de risque qu'il associe à chacune des fins. Une action est comprise, et du même coup expliquée, lorsqu'on a pu montrer qu'elle conduisait bien à la fin préférée par l'acteur. Comprendre une action, c'est donc retrouver sa rationalité instrumentale [9].

Cette méthode « compréhensive » repose sur l'hypothèse que les actions sont universellement intelligibles. Le sociologue peut, s'il possède suffisamment d'informations, se « mettre à la place » et comprendre les actes de n'importe quel type d'individu, vivant à n'importe quelle époque et dans n'importe quelle société.

La théorie de l'inégalité des chances scolaires offre une parfaite illustration à la fois de la théorie de l'action et de la méthode « compréhensive ». Nous avons vu comment on pouvait comprendre les décisions d'orientation, qui diffèrent selon l'origine sociale. Les fins du choix d'orientation sont définies par l'institution scolaire : orientation vers des études « longues » ou vers des études « courtes ». Les acteurs typiques – familles d'ouvriers et familles de cadres supérieurs – associent à chacune des deux options un niveau de satisfaction qui tient compte : 1/ des avantages en termes de statut social futur, évalués en fonction du groupe de référence ; 2/ des dépenses liées au financement familial des études, et 3/ du risque d'échec estimé à partir de la réussite scolaire passée et de l'avance ou du retard scolaire. Les choix observés correspondent bien, dans leurs grandes lignes, aux options préférées par les acteurs telles qu'on peut les déduire de l'analyse précédente.

Empruntons un autre exemple à la sociologie de la délinquance. Il s'est produit aux États-Unis de 1960 à 1975 un phénomène curieux. Pendant cette période, la délinquance s'est considérablement accrue dans tous les domaines : les taux de vols avec violence et de cambriolages, mesurés par les statistiques policières, ont été multipliés par trois. Or, dans le même temps, la situation économique et sociale connaissait une nette amélioration, avec une baisse de la pauvreté dans les villes, une décrue du chômage, et une réduction des inégalités entre Noirs et Blancs.

La simultanéité de ces deux phénomènes – une délinquance qui explose dans une conjoncture économique favorable – paraît défier le sens commun. Comment l'expliquer ?

L. Cohen et M. Felson [10] y sont parvenus à l'aide de la méthode «

compréhensive », en montrant que la situation dans laquelle se trouvaient les délinquants potentiels s'était beaucoup modifiée au cours de la période considérée. Entre 1960 et 1975, l'action délinquante est devenue de plus en plus avantageuse et de plus en plus facile.

Limitons-nous, pour faire court, à l'exemple des cambriolages. Ils sont de plus en plus payants pour ceux qui les commettent, du fait de la multiplication des cibles attractives : les objets de consommation durables tels que les télévisions, les radios, les disques, les chaînes hi-fi, sont de plus en plus répandus dans les habitations. Avec le progrès technique, ces objets deviennent plus légers et moins encombrants, ce qui les rend plus faciles à transporter et donc aussi à voler. Mais, en outre, les cambriolages sont de plus en plus faciles : du fait de l'extension du travail féminin, de l'allongement des études, et de la généralisation des congés payés, les logements se trouvent de plus en plus souvent vides d'occupants, et donc vulnérables, pendant la journée ou les vacances.

La méthode compréhensive permet donc de conclure que, contrairement aux apparences, il n'y a rien d'étonnant à ce que les cambriolages se soient multipliés au cours de cette période de progrès économique et social.

Prenons un dernier exemple, emprunté cette fois-ci à la sociologie de la mobilisation et de l'action collective, mais qui nous ramène aux États-Unis dans les années 1960. À cette époque, le mouvement pour les droits civiques battait son plein : des associations de Noirs américains se mobilisaient pour obtenir une plus grande égalité de traitement avec les Blancs, en particulier dans les États du Sud où subsistaient de fortes discriminations héritées de la période de l'esclavage. On pourrait penser que, pour faire aboutir leurs revendications, les organisations noires du Sud seraient tentées de recourir à la violence, manifestant ainsi leur détermination et l'intensité de leur mécontentement. Or, comme dans l'exemple précédent, le constat peut surprendre : c'est dans le Nord, où les discriminations étaient les moins fortes, que le mouvement noir a été violent, alors qu'il est resté non violent dans le Sud.

Ce paradoxe disparaît, là encore, dès que l'on applique la méthode « compréhensive ». A. Oberschall [11] a en effet montré que les groupes d'activistes noirs du Sud étaient placés dans un contexte de décision très différent de celui des activistes du Nord.

Dans le Sud, le mouvement noir disposait, d'une part, de la sympathie

des élites blanches du Nord et, d'autre part, de l'appui du clergé protestant et de l'administration. En adoptant une stratégie violente, ces militants auraient risqué de perdre ces appuis précieux et de faire ainsi du tort à leur propre cause. Dans le Nord, la situation n'était pas du tout la même. La mobilisation n'était que de faible ampleur, y compris parmi les Noirs. Les groupes d'activistes avaient donc peu d'appuis extérieurs, et leur problème était d'attirer sur eux-mêmes et sur leurs revendications l'attention médiatique et donc politique. Dans ce but, ils avaient non seulement peu à perdre mais beaucoup à gagner en recourant à la violence : en incitant à l'émeute et en récupérant la violence spontanée, ils avaient l'occasion de faire parler d'eux et de transmettre leur message.

Les critiques contre le postulat de rationalité

Les quelques exemples que nous avons pris, et on pourrait en citer des quantités d'autres, ont mis en évidence l'efficacité du postulat de rationalité (ou postulat de l'action). Il permet en effet de parvenir à des explications probantes de phénomènes importants et qui peuvent paraître au départ bien obscurs.

Pourtant, ce postulat est souvent contesté en sociologie.

Cette contestation prend d'abord la forme d'une critique méthodologique, qui consiste à dire que la notion d'action ou de rationalité instrumentale ne sert à rien dans l'explication sociologique.

Durkheim a fait un exposé classique de cette critique dans ses fameuses Règles de la méthode sociologique [12]. Il part de l'idée que les faits sociaux sont des phénomènes extérieurs à l'individu, qui exercent une « coercition » sur les comportements. Dans cette perspective, les comportements individuels qui intéressent le sociologue sont toujours des phénomènes dépendants (à expliquer), et jamais déterminants (explicatifs). Ils sont, en d'autres termes, des conséquences – et non pas des causes – des faits sociaux. Durkheim en déduit que les faits sociaux ne peuvent s'expliquer que par d'autres faits sociaux, et jamais par des « états de la conscience individuelle ». Il exclut donc l'action des sources causales possibles des phénomènes sociaux [13].

Nous avons déjà examiné en détail, sur l'exemple de l'inégalité des chances scolaires, l'erreur que recèle cette conception méthodologique. Si, dans l'explication sociologique, on entendait se passer de toute référence aux actions, alors on se retrouverait cantonné à l'analyse causale vue au chapitre I. Ce type d'analyse, qui

respecte bien les prescriptions durkheimiennes, est loin d'être dénué d'intérêt. Il présente cependant deux limites insurmontables : d'une part, il ne permet pas de parvenir à une explication proprement théorique des phénomènes sociaux, puisqu'il consiste en une simple généralisation empirique basée sur les données d'observation ; d'autre part, il laisse dans l'ombre les véritables relations de causalité qui sont à l'œuvre entre les faits sociaux, car ces relations sont constituées par des systèmes d'actions (sur tous ces aspects, voir ci-dessus, p. 51-53).

La contestation du postulat de rationalité instrumentale peut prendre la forme plus directe d'une critique empirique. Cette critique consiste à affirmer que les comportements individuels tels qu'on les observe sont (parfois ou souvent) irrationnels.

Cette critique peut au premier abord paraître justifiée. N'est-il pas « irrationnel » pour les familles paysannes des régions les plus pauvres du monde de faire de nombreux enfants et de contribuer ainsi à l'augmentation de la population et à la pression sur les moyens de subsistance ? N'est-il pas « irrationnel » pour un gros fumeur de continuer à griller cigarette sur cigarette, alors qu'il sait pertinemment qu'il risque plus tard d'attraper un cancer ?

Lorsqu'on les examine de plus près, pourtant, les exemples de ce type confirment le postulat de rationalité plutôt qu'ils ne l'infirmen.

Considérons l'exemple des familles paysannes des pays pauvres. Pourquoi veulent-elles de nombreux enfants ? Parce que pour elles les enfants constituent une véritable richesse. D'abord, ils ne coûtent pas cher à élever. Ensuite, dès qu'ils ont atteint l'âge de raison, ils peuvent aider leurs parents à cultiver la terre familiale, ou procurer des revenus à la famille en allant travailler à l'extérieur. Lorsque les parents seront trop âgés pour pouvoir subvenir eux-mêmes à leurs besoins, les enfants pourront là encore leur fournir une aide précieuse.

Bref, l'apparence d'irrationalité se dissout dès lors que l'on se donne la peine d'interroger ces paysans pour comprendre dans quelle situation ils se trouvent – situation tout à fait différente de celle qui peut exister dans les pays riches. Le sociologue doit à l'évidence faire l'effort de s'informer sur la situation des acteurs s'il veut pouvoir apprécier la rationalité de leurs actions, surtout si ces acteurs vivent dans un environnement très différent du sien.

Pourquoi le gros fumeur allume-t-il cigarette après cigarette, alors qu'il connaît les risques qu'il court sur le long terme ? En simplifiant, on peut dire que c'est parce qu'il préfère obtenir un plaisir certain et

immédiat plutôt que d'éviter le risque lointain d'une maladie grave. En d'autres termes, le profil de ses préférences intertemporelles le conduit, par un choix rationnel, à négliger les conséquences très déplaisantes que ses actions présentes risquent d'avoir pour lui dans un avenir éloigné.

Lorsqu'on est tenté de qualifier d'« irrationnel » le comportement de ce fumeur, c'est parce que l'on n'a pas le même profil de préférences que lui. Si nous étions « à sa place » avec nos préférences intertemporelles et non pas les siennes, nous agirions différemment. Cela ne prouve pas que le fumeur est irrationnel, mais plutôt que l'observateur doit prendre soin de ne pas confondre les préférences des individus qu'il étudie avec les siennes.

Dans ces deux illustrations, l'impression d'irrationalité provient d'une forme de sociocentrisme : l'observateur projette sur les individus qu'il étudie, soit les caractéristiques de sa propre situation, soit ses propres préférences. Mais si la situation ou les préférences des acteurs sont trop éloignées des siennes, leurs comportements lui sembleront alors incompréhensibles, inintelligibles.

La tentation sera forte, dans ces conditions, de recourir à des explications basées sur l'irrationalité supposée des individus. On pourrait par exemple être tenté d'expliquer le fort taux de natalité des paysans des pays pauvres par le « poids » des traditions ou des mentalités. Or une explication de ce type est profondément insatisfaisante, parce qu'elle est tautologique : d'un côté, on explique ce comportement nataliste par le « poids » des traditions et, de l'autre, on vérifie que les traditions ont un « poids » en constatant l'existence de ce comportement nataliste. On a donc tourné en rond sans fournir une véritable explication.

L'impression d'irrationalité que donnent de nombreux comportements provient d'une application incorrecte de la méthode « compréhensive ». Cette impression se dissipe dès lors que le sociologue prend soin, grâce aux techniques d'observation, d'obtenir une représentation appropriée de la situation et des préférences des acteurs.

En fin de compte, le postulat de rationalité instrumentale sort renforcé, et non pas affaibli, des critiques qui lui sont couramment adressées. Si on voulait se passer de ce postulat, d'un côté on se retrouverait dans l'incapacité d'expliquer de nombreux phénomènes macrosociaux, et de l'autre on risquerait de tomber dans le piège de l'ethnocentrisme ou des explications tautologiques.

2. L'agrégation

Dans les cas simples, l'agrégation n'est rien d'autre que l'addition, ou en d'autres termes la juxtaposition, des actions individuelles. Dans la théorie de l'inégalité des chances scolaires, par exemple, le phénomène social est représenté par des statistiques qui sont la transposition directe au niveau macrosociologique des décisions individuelles.

Mais il existe aussi des cas plus complexes où les différents individus sont interdépendants : les actions entreprises par les uns dépendent de celles qui ont été effectuées ou qui pourraient être effectuées par les autres. Ces cas méritent une attention toute particulière car ils mettent en évidence une possibilité très importante : celle d'une divergence entre les intentions des acteurs et les conséquences agrégées de leurs actes. En se combinant, les actions peuvent conduire à des effets macrosociologiques qui ne font absolument pas partie des intentions des acteurs.

L'un des acquis scientifiques majeurs de l'individualisme méthodologique est ainsi de permettre l'étude de phénomènes qui sont le résultat agrégé non intentionnel d'actions humaines [14].

Ces effets complexes d'agrégation peuvent aussi être appelés des « effets émergents », des « effets de composition », ou, pour ceux qui sont jugés indésirables, des « effets pervers ». En voici deux illustrations, la première empruntée à la sociologie de l'action collective et la seconde à la sociologie de la ségrégation.

Le paradoxe de l'action collective

Dans son ouvrage désormais classique, M. Olson [15] s'est intéressé à un phénomène curieux : la participation aux associations volontaires comme les syndicats ou les partis politiques est souvent très faible. Pourtant, de très nombreux individus sont concernés par les biens collectifs que ces associations peuvent leur procurer. Comment se fait-il donc qu'elles n'aient généralement que très peu de militants par rapport à la totalité de leur public potentiel ?

Pour répondre à cette question, Olson propose un modèle fort simple qui met parfaitement en lumière la forme extrême de ce « paradoxe de l'action collective » : une situation dans laquelle chacun gagnerait à ce qu'une action collective soit entreprise par tous les membres du groupe, et où pourtant personne ne va agir pour l'entreprendre !

Considérons un groupe de 10 individus qui payent chacun un impôt foncier de 4 € (les chiffres sont totalement fictifs). On suppose que ces individus peuvent obtenir une baisse de cet impôt, à condition d'effectuer une action collective auprès des pouvoirs publics.

Cette action collective a un coût : il faut du temps pour participer à des réunions ou des manifestations, et de l'argent pour financer toute l'organisation. Le coût total de l'action est supposé égal à 1 € par participant.

On suppose aussi que la baisse d'impôt obtenue sera d'autant plus importante que les individus seront plus nombreux à agir pour la demander : si tous les individus (10) participent à l'action collective, la baisse sera de 50 % ; si l'un des individus se désiste et que 9 individus seulement participent, la baisse ne sera que de 45 % (mais elle continuera à s'appliquer à l'ensemble des 10 individus) ; si 8 individus participent, la baisse sera de 40 % (pour chacun des 10 individus), etc. La réduction d'impôt diminue de 5 % à chaque fois qu'un individu de moins participe : si un seul individu participe, cette réduction sera de 5 % pour chacun, et si aucun ne participe, la réduction sera bien sûr de 0 %.

Les individus ont, collectivement, un intérêt évident à participer à l'action commune. Elle leur rapporterait globalement 20 € sous forme de réduction d'impôt, à condition que tous participent, et ne leur coûterait au total que 10 €. Chacun dépenserait 1 € et obtiendrait une baisse d'impôt de 50 %, c'est-à-dire de 2 €, d'où un gain net de 1 € par personne.

Comme chacun a intérêt à ce que l'action collective soit entreprise, il semblerait que l'on puisse tout naturellement conclure qu'elle va être effectuée et que les acteurs vont pouvoir bénéficier de la réduction d'impôt. Erreur ! Ce serait là méconnaître et négliger la possibilité d'un effet émergent – qui est en l'occurrence un effet pervers – provenant de l'agrégation d'actions interdépendantes. En fait, dans la situation considérée, les intentions individuelles d'obtenir une réduction d'impôt vont être déjouées et l'action collective ne sera pas entreprise.

Pour le voir, plaçons-nous du point de vue de l'un quelconque des 10 individus concernés, que nous appellerons A. Celui-ci calcule s'il a intérêt à participer à l'action collective. Sa décision dépend de ce que les autres vont faire. Si tous les autres (les neuf autres) participent à l'action collective, A n'a pas intérêt à participer. En effet, s'il participe, il gagne 1 € : 2 € de baisse d'impôt, moins 1 € pour le coût de l'action

collective. Mais s'il ne participe pas, il échappe aux frais de l'action collective, et bénéficie malgré tout d'une réduction d'impôt de 45 %, qui est par hypothèse la réduction obtenue par une action menée à neuf individus. S'il ne participe pas, il gagne donc $4 \times 0,45 = 1,80$ €. Sous cette première hypothèse, A choisirait donc de ne pas coopérer à l'action collective.

Si huit des autres individus concernés participent, A n'a pas non plus intérêt à participer. Ses gains nets en cas de participation s'élèvent à 0,80 €, puisqu'il obtient une réduction d'impôt de 45 % (soit un gain brut de 1,80 €), mais doit supporter le coût de l'action collective (1 €). S'il ne participe pas, la réduction d'impôt est de 40 % (l'action collective étant menée à huit), et ses gains nets se montent donc à $4 \times 0,40 = 1,60$ €. Dans ce deuxième cas, A a une nouvelle fois intérêt à faire défection.

Si on passe en revue l'ensemble de tous les cas possibles (avec 7 participants, puis 6, puis 5, etc.), on se rend compte que, quelles que soient les décisions prises par les autres, l'individu A n'a jamais intérêt à coopérer à l'action collective. Pour employer le langage de la théorie des jeux, à laquelle appartient cet exemple, la stratégie de défection domine la stratégie de coopération.

Comme le raisonnement qui a été fait pour l'individu A vaut aussi pour chacun des autres, l'action collective ne sera choisie par aucun acteur et ne verra donc pas le jour. Ce résultat contre-intuitif tient au fait que la participation a un coût individuel, alors que les bénéfices de l'action collective sont apportés à tous, même à ceux qui n'y contribuent pas.

Du point de vue méthodologique, cet exemple montre bien toute l'importance du mécanisme d'agrégation. Face à un choix collectif, un groupe « latent », c'est-à-dire dépourvu d'une organisation structurée, peut avoir un comportement très différent de celui qu'aurait un individu unique confronté au même choix. L'action collective est une agrégation d'actions, avec la possibilité que surviennent des effets émergents ou pervers, et sa logique peut donc ne pas se réduire à celle de l'action individuelle.

Ajoutons deux remarques.

L'exemple numérique particulier proposé par Olson est un « modèle », au sens d'une représentation simplifiée de la réalité. Il ne doit pas être considéré comme caricatural ou simpliste. Il est vrai qu'il peut sembler très éloigné des situations rencontrées dans la réalité, dans toute leur

complexité et leur diversité. Mais il suffit à rendre intelligible ce phénomène majeur : la difficulté à mobiliser des groupes latents quels qu'ils soient – consommateurs, travailleurs, chômeurs, contribuables, etc., même dans leur propre intérêt collectif. L'objectif de ce modèle n'est pas de coller au plus près d'une réalité historique particulière, mais plutôt de rendre compte d'un effet d'agrégation typique que l'on retrouve dans des contextes très divers.

Le modèle d'Olson ne prouve évidemment pas que les gens ne coopéreront jamais à aucune action collective. Il montre seulement que dans certains cas – pour certaines valeurs des paramètres de décision – une action collective qui serait bénéfique pour l'ensemble d'un groupe latent ne sera pas entreprise. Il permet aussi, à l'inverse, de comprendre dans quels cas l'action collective aura des chances de succès : ce sera lorsque les associations volontaires seront capables de procurer à leurs membres des avantages individuels (et non pas seulement collectifs) suffisamment importants pour compenser l'effet de paralysie qui a été mis en évidence.

La ségrégation sociale

L'exemple précédent illustre un premier type d'effet d'agrégation, dans lequel chaque acteur tenait compte, pour décider de son action, des décisions qui pouvaient être prises par chacun des autres. Voyons maintenant un exemple dans lequel le processus d'agrégation prend la forme d'une réaction en chaîne : les actions d'un premier acteur ou d'un premier groupe d'acteurs modifient le contexte de décision d'un deuxième groupe d'acteurs, ce qui conduit ces derniers à effectuer des actions qui vont à leur tour modifier le contexte de décision d'un troisième groupe d'acteurs, et ainsi de suite jusqu'au terme du processus.

Comme dans le cas précédent, nous allons analyser ici un modèle simple mais qui peut trouver de nombreuses applications importantes.

On observe en société des phénomènes de ségrégation qui peuvent être très marqués. La ségrégation de l'habitat prend fréquemment la forme de regroupements, voire de « ghettos », fondés sur l'appartenance à une ethnie ou à une classe sociale. Ces phénomènes sont-ils le résultat d'une volonté délibérée de séparation, d'exclusion, de la part des uns ou des autres ? Cela peut bien sûr être le cas. Mais T. Schelling [16] a apporté une contribution notable en montrant que ces regroupements résidentiels pouvaient aussi constituer des effets émergents : en se combinant, les choix résidentiels peuvent donner

naissance à des niveaux de ségrégation qui sont beaucoup plus élevés que ceux souhaités par les acteurs eux-mêmes, et qui ne reflètent donc pas nécessairement une intention consciente d'exclusion.

Pour illustrer son propos, Schelling a recours à une expérience de simulation. Il représente une aire de résidence par un damier. Des pions blancs et des pions noirs sont disposés au hasard sur certaines des cases (pas sur toutes, car sinon les déplacements seraient entravés). Chaque pion représente un acteur, et sa couleur indique son appartenance à l'une ou l'autre des deux catégories en présence, par exemple deux ethnies (Noirs, Blancs) ou deux classes sociales (riches, pauvres).

On va supposer – hypothèse essentielle – que le désir de ségrégation des acteurs est assez faible. Chacun cherche à se retrouver dans un environnement où au moins 50 % des individus appartiennent à sa propre catégorie. Traduite dans le cadre du modèle, cette hypothèse signifie que chaque acteur souhaite que la moitié au moins des acteurs situés dans les cases adjacentes à la sienne soient de la même « couleur » que lui. Les individus ne cherchent donc pas à être nettement séparés de ceux de l'autre catégorie. Ils visent seulement à ne pas se retrouver en minorité dans leur environnement immédiat.

Comme, au départ, les pions sont placés sur le damier de façon aléatoire, ils ne se retrouvent pas tous dans la situation qu'ils souhaiteraient compte tenu de la règle des 50 %. Certains vont donc se déplacer sur le damier pour rejoindre un environnement correspondant mieux à leurs préférences.

Mais lorsque l'un des pions se déplace, il modifie d'une part le voisinage des pions qui se trouvaient autour de lui à l'origine, et d'autre part celui des pions vers lesquels il se dirige. Il se peut par exemple que suite à ce déplacement l'un des pions adjacents à la nouvelle position se trouve désormais en minorité dans son entourage, et choisisse donc de se déplacer à son tour, ce qui va modifier l'environnement d'autres pions. Ainsi, de proche en proche, des changements en cascade vont s'effectuer jusqu'à ce qu'un équilibre soit instauré, dans lequel les acteurs seront satisfaits par leur voisinage et n'auront plus besoin de se déplacer.

Or, que constate-t-on une fois que ce processus d'agrégation s'est achevé ? Alors qu'au départ les pions étaient répartis de façon à peu près uniforme, il apparaît à l'issue du processus une très forte ségrégation, les pions minoritaires formant des sortes de ghettos entourés des pions majoritaires. Ainsi, des phénomènes de ségrégation

très marqués ne résultent pas nécessairement d'une volonté délibérée d'exclusion de la part des acteurs concernés.

Ce processus d'agrégation a la forme d'un effet d'amplification : l'interdépendance et la combinaison des actions conduisent à une situation qui exagère de façon disproportionnée et caricaturale les intentions des acteurs.

Différents types d'effets d'agrégation

La combinaison des actions individuelles peut donner naissance à toutes sortes d'effets d'agrégation : des effets additifs, des effets de réactions en chaîne, des effets cumulatifs, des effets de reproduction, des effets de contradiction, etc.

Évoquons très brièvement quelques exemples appartenant à ces catégories.

La théorie de l'inégalité des chances (Boudon) et celle de l'augmentation des cambriolages (Cohen et Felson) illustrent le plus élémentaire des effets d'agrégation, qui est l'effet additif : le phénomène social est la simple addition des actions individuelles.

Le paradoxe de la ségrégation (Schelling) est un exemple d'effet de réaction en chaîne, de même que l'analyse des conséquences d'un changement de la demande des consommateurs (voir ci-dessous, p. 78-80), mais on peut aussi citer les effets du progrès technique. L. White [17] a montré que des innovations techniques majeures telles que la charrue à soc métallique ou le mors du cheval ont entraîné, par toute une succession de causes et d'effets, de profondes mutations économiques et sociales dans les sociétés du Moyen Âge.

Un effet cumulatif est un effet dont l'intensité se renforce par une causalité circulaire, c'est-à-dire par l'intermédiaire de ses propres conséquences. On peut à nouveau évoquer ici l'exemple de Schelling. Empruntons une autre illustration à l'économie. Lorsque, dans un pays, la quantité de monnaie augmente de plus en plus vite, il survient une inflation galopante : les prix augmentent à leur tour de plus en plus vite. Les gens se rendent alors compte qu'ils ont intérêt à précipiter leurs achats, car s'ils les remettent à plus tard il leur faudra déboursier davantage. Mais en accélérant ainsi leurs dépenses, ils contribuent eux-mêmes à accroître la demande de biens et à faire monter les prix. L'augmentation de la quantité de monnaie entraîne donc une hausse des prix qui deviendra plus rapide encore sous l'effet de cette hausse elle-même (causalité circulaire).

Le paradoxe de l'action collective (Olson), ainsi que l'exemple de S. Popkin sur la rareté de l'innovation dans certaines sociétés traditionnelles (voir ci-dessous, p. 77-78), sont des effets de reproduction simples dans lesquels l'immobilité macroscopique n'est que le reflet de l'immobilisme des acteurs.

La reproduction, c'est-à-dire la stabilité au cours du temps de certaines caractéristiques d'un système social, peut aussi résulter d'effets plus complexes où plusieurs mouvements contraires se neutralisent au niveau macroscopique. Le « paradoxe d'Anderson » en est un exemple classique : la démocratisation de l'éducation n'a eu, dans les dernières décennies, que peu ou pas d'effet sur la mobilité sociale. En d'autres termes : bien que le niveau d'instruction influence fortement le statut social, et bien que les enfants d'ouvriers aient une probabilité de plus en plus grande d'atteindre des niveaux scolaires élevés, leur probabilité d'occuper dans l'échelle sociale une place relative plus élevée que celle de leurs parents a peu varié. On peut montrer que cette reproduction de la structure sociale est une conséquence agrégée d'une interaction complexe entre les multiples acteurs concernés [18].

Dans un effet de contradiction, les conséquences macrosociologiques des actions individuelles sont contraires à celles recherchées par les acteurs au niveau microsociologique. Dans les pays pauvres, le taux de natalité est souvent élevé : les parents font beaucoup d'enfants car (entre autres) ils comptent sur ces derniers pour les aider dans leurs vieux jours. Mais l'accroissement de la population provoqué par cette forte natalité peut peser sur les ressources du pays, déjà peu abondantes, et maintenir voire accroître la pauvreté commune. Ainsi, il est possible que chacun, en voulant s'enrichir, contribue à l'appauvrissement de tous.

3. L'explication actionniste

Les exemples qui ont été présentés illustrent les caractéristiques majeures des explications formulées dans le cadre de l'individualisme méthodologique.

Tout d'abord, le sociologue cherche à comprendre, non pas des actions réelles et concrètes, mais des actions typiques. Les actions réelles des individus concrets dépendent dans chaque cas particulier d'une multitude de facteurs complexes, qui, pour la quasi-totalité d'entre eux, n'intéressent pas le sociologue. Car dans la mesure où l'on cherche à expliquer des phénomènes agrégés, on peut se contenter d'une représentation très simplifiée, très stylisée, de l'action.

Signalons au passage que l'acteur social n'est pas nécessairement un individu. Il peut aussi être une organisation dotée d'une procédure de décision collective, comme un gouvernement, une entreprise, ou autre.

Ensuite, l'individualisme méthodologique n'est pas un « atomisme », dans lequel les phénomènes sociaux ne s'expliqueraient « que » par des propriétés des individus. L'acteur n'est jamais un « atome » qui prendrait ses décisions dans une sorte de vide social. Il agit toujours dans un certain contexte, délimitant les options et les stratégies disponibles. Du reste, ce sont souvent des différences de contexte qui expliquent que des actes différents sont posés, et que surviennent des phénomènes macrosociaux différents (comme dans l'exemple du mouvement noir américain des années 1960).

Il faut cependant se garder de penser que c'est le contexte social – institutions, structures sociales – qui détermine les actions : il ne fait que poser les termes du choix. Des acteurs peuvent très bien effectuer des choix différents alors qu'ils sont placés dans un contexte similaire, tout simplement parce qu'ils n'ont pas tous les mêmes préférences, les mêmes attitudes vis-à-vis du risque, les mêmes croyances, ou les mêmes informations.

Le schéma d'explication de l'individualisme méthodologique peut être résumé par la formule :

$$S = f[a(C, p)]$$

Les phénomènes sociaux à expliquer S sont une fonction f (une combinaison) des actions a . Ces actions sont elles-mêmes fonction du contexte social C dans lequel elles sont entreprises et des préférences p des acteurs concernés (les variables macrosociologiques sont indiquées en majuscule et les variables microsociologiques en minuscule). On a déjà vu (p. 52) que ce type d'explication ne se distinguait pas, du point de vue formel, des explications des sciences de la nature.

L'explication actionniste présente bien sûr, dans sa phase de « compréhension », une dimension qui n'existe pas dans les sciences de la nature et qui consiste à se mettre « à la place » de l'acteur pour comprendre ses actes, pour les interpréter. Cette dimension interprétative (ou herméneutique) n'empêche pas la sociologie d'accéder, comme les autres sciences, à l'objectivité. Car l'interprétation des actions relève du critère du vrai et du faux. Par l'observation des contextes de décision et des préférences des acteurs, les sociologues peuvent en principe tester la validité des

interprétations qu'ils proposent. Même si en pratique ce n'est pas toujours possible, ils peuvent donc en principe se mettre d'accord sur ce qui constitue une interprétation vraie et sur ce qui constitue une interprétation erronée d'un type d'action.

Une dernière remarque. Les théories formulées dans le langage de l'individualisme méthodologique ne permettent généralement pas de retrouver les valeurs numériques précises des données macrosociologiques observées (degré d'inégalité des chances scolaires, taux de participation aux associations volontaires, taux de croissance de la délinquance, etc.). Elles permettent au mieux, et c'est déjà beaucoup lorsqu'on y parvient, de retrouver l'explication ne se distinguait pas, du point de vue formel, des explications des sciences de la nature.

Ldimension interprétative (ou herméneutique) n'

Une dernière remarque. Les théories formulées dans le langage de l'allure générale des données telle qu'elle ressort des enquêtes empiriques.

III. Diversité des applications

De très nombreuses théories sociologiques, classiques et récentes, obéissent explicitement ou implicitement aux canons de l'individualisme méthodologique. Nous devons nous contenter ici d'en présenter un bref échantillon, destiné à préciser quelques aspects importants de la méthode [19]. Les théories seront classées en trois catégories, selon qu'elles concernent des systèmes d'interdépendance, des systèmes de rôles, ou des changements sociaux. Ces catégories ne sont pas exclusives les unes des autres, et peuvent donc dans une certaine mesure se recouper.

1. Les systèmes d'interdépendance

La plupart des exemples que nous avons pris jusqu'ici dans ce chapitre appartiennent à cette première catégorie : les actions des individus exercent une influence directe ou indirecte les unes sur les autres, mais sans pour autant que ces interdépendances se limitent à des interactions accomplies dans le cadre de rôles sociaux (la notion de « rôle » sera abordée plus bas).

Un premier exemple va nous montrer que l'individualisme

méthodologique ne s'applique pas uniquement aux sociétés modernes dites « individualistes », mais aussi aux sociétés traditionnelles de type « communautaire ».

S. Popkin [20] s'est demandé pourquoi, dans les sociétés paysannes asiatiques traditionnelles, l'innovation était très rare. Il s'est rendu compte que cela était dû au fait que les décisions collectives y étaient prises selon la règle de l'unanimité plutôt que selon une règle majoritaire. Dans ces conditions, chacun dispose d'un droit de veto. Comme une innovation n'est acceptée que si chaque membre de la communauté est convaincu qu'elle lui sera favorable, les propositions font l'objet de longues discussions préalables et sont fréquemment rejetées.

Mais il reste à comprendre pourquoi ces villageois s'en tiennent à une règle de décision à l'unanimité. Popkin remarque que les membres de ces communautés villageoises sont à la fois très pauvres et fortement interdépendants, liés par exemple par des droits de glane réciproques. Des décisions qui seraient prises unilatéralement par les uns pourraient donc réduire les moyens de subsistance des autres et mettre en péril jusqu'à leur existence même. On comprend, dans ces conditions, l'attachement à la règle de l'unanimité, c'est-à-dire à la possibilité d'opposer un veto aux propositions visant à modifier les règles de vie commune.

On a ici une illustration d'un effet de blocage ou de reproduction, puisque l'interdépendance des acteurs conduit à limiter l'adoption des innovations qui pourraient, pour certaines d'entre elles, contribuer à terme à faire diminuer la pauvreté.

Le second exemple est emprunté à l'économie. Il permet de se rendre compte que l'un des raisonnements les plus typiques et les plus anciens de la science économique est conforme à la méthodologie « individualiste ». Il apporte aussi un éclairage sur les relations qu'entretiennent la sociologie et l'économie.

L'une des questions les plus classiques posées par les économistes est celle des conséquences résultant d'un changement de la demande des consommateurs. En résumant et en simplifiant, leur réponse est la suivante.

On se place dans le cadre d'une économie de marché, et on suppose que la demande se modifie : les consommateurs décident d'acheter désormais une plus grande quantité d'un bien A et une plus petite quantité d'un bien B. Comme la demande de A augmente, son prix

tend à augmenter : les consommateurs sont prêts à payer plus cher pour obtenir la même quantité de bien A qu'auparavant. Mais comme les coûts de production de A restent dans un premier temps à leur niveau habituel, les producteurs de A réalisent un profit : ils vendent plus cher un bien qui ne leur coûte pas plus cher à produire. La branche de production de A devient donc particulièrement profitable.

Les investisseurs sont attirés par cette perspective de profit, ce qui entraîne les conséquences suivantes. La production de A augmente puisque, suite à l'accroissement de l'investissement, des quantités supplémentaires de facteurs de production y sont consacrées. Comme l'offre de A s'accroît, son prix de vente tend à baisser : le bien A étant devenu plus abondant face à une demande qui s'est stabilisée, les producteurs ne pourront vendre l'intégralité de leur stock qu'à la condition d'abaisser le prix à l'unité. Parallèlement, comme la demande des facteurs de production de A (et en particulier des facteurs « spécifiques » qui ne servent qu'à produire A) augmente, leur prix tend à augmenter. Avec un prix de vente qui baisse et des coûts de production qui s'élèvent, le profit diminue peu à peu jusqu'à disparaître.

Des effets inverses se déroulent dans la branche de production de B. La baisse initiale de la demande entraîne des pertes. Les investisseurs se dégagent de cette production peu rentable. La quantité de B produite diminue, ce qui tend à faire remonter son prix. Parallèlement, la demande des facteurs de production de B diminue, ce qui a pour effet de faire diminuer leur prix. Ainsi, le prix de vente de B remonte alors que ses coûts de production s'abaissent. La perte initiale se résorbe progressivement et la branche de production de B revient à sa rentabilité habituelle.

Le changement de demande déclenche donc une réaction en chaîne au terme de laquelle l'offre s'est ajustée au nouveau profil de la demande. La branche de production de A s'est agrandie : elle occupe un plus grand nombre d'usines et de travailleurs qui répondent à la demande accrue. Inversement, la branche de production de B s'est contractée. Les profits et les pertes apparus pendant la phase d'ajustement n'étaient que transitoires, et la rentabilité de chaque branche finit par revenir à un niveau normal.

Ainsi, l'ajustement de l'offre à la demande en économie de marché est un effet d'agrégation – le résultat non intentionnel d'une combinaison d'actions.

Ce raisonnement économique existe depuis le xviii^e siècle. On en

trouve déjà une version, assez rudimentaire il est vrai, chez Adam Smith [21]. Remarquons que ce type de raisonnement peut aussi être appliqué à l'étude des conséquences d'autres changements susceptibles de survenir dans un système économique : un progrès technique, une variation de la quantité d'un facteur de production, une variation de la quantité de monnaie, etc.

Cet exemple permet d'éclairer les relations entre l'économie et la sociologie.

L'économie fait depuis bien longtemps un usage intensif de l'analyse actionniste [22]. C'était déjà vrai de l'économie dite « classique », dans la période qui va de la fin du xviii^e à la fin du xix^e siècle, et ça l'est plus encore sur l'économie classique provient d'une application plus rigoureuse et plus systématique des préceptes de l'individualisme méthodologique. La réflexion sur la notion d'action a permis de trouver la faille dans la théorie « classique » de la valeur (qui était la théorie de la valeur travail) et de parvenir, d'une part, à des définitions beaucoup plus convaincantes des notions de valeur, d'offre, et de demande, et, d'autre part, à des explications vraiment satisfaisantes des causes présidant à la formation des prix de marché.

En étant volontairement réducteur pour aller à l'essentiel, on peut considérer que l'économie est l'une des branches de la sociologie – la branche visant à expliquer en termes actionnistes le fonctionnement et les effets du système des prix de marché.

Le principal fondateur de l'analyse actionniste en sociologie, Max Weber [23], s'est inspiré des travaux des premiers économistes néoclassiques, et il a montré que l'on pouvait généraliser leur méthode – en particulier en élargissant leur conception de la rationalité – pour l'appliquer à l'étude de l'ensemble des phénomènes sociaux.

2. Les systèmes de rôles

De nombreuses actions sont effectuées dans le cadre d'un rôle. Le médecin qui examine son patient, le professeur qui fait un cours devant ses étudiants, le guichetier d'une gare endossent chacun un rôle qui leur impose de respecter certaines règles vis-à-vis de leur public ou de leurs clients. Le patient du médecin serait surpris, déçu et choqué si ce dernier, au lieu de rédiger l'ordonnance à l'issue de la consultation, se mettait à lui parler de la pluie et du beau temps. Un rôle est donc constitué par un ensemble de normes auxquelles l'acteur est censé adhérer, et qui le guident dans ses interactions avec autrui.

Bien que la notion de rôle soit importante en sociologie, elle est loin d'englober tous les types d'actions possibles. Il suffit pour s'en convaincre de reprendre deux exemples précédents : le paysan asiatique qui rejette une innovation collective, de même que le consommateur qui choisit d'acheter plus souvent un bien A et moins souvent un bien B n'agissent pas dans le cadre d'un rôle.

Dans les systèmes de rôles, l'interaction est « organisée » sous la forme d'une sorte de division du travail, alors que ce n'est pas le cas dans les systèmes d'interdépendance (tout au moins pour certains de leurs sous-systèmes). L'interaction entre un guichetier et son client est un système de rôles, alors que la file d'attente qui se forme devant le guichet est un système d'interdépendance.

L'exemple qui suit a pour but à la fois d'illustrer la notion de rôle et de montrer que l'individualisme méthodologique s'applique à la microsociologie tout autant qu'à la macrosociologie.

E. Goffman [24] décrit à l'aide d'un système de rôles un processus typique d'entrée en institution psychiatrique. Le système se compose de trois acteurs : un sujet, un « proche parent », et un psychiatre. Au départ, le sujet est réticent à aller consulter le médecin, mais il a du mal à se rendre compte par lui-même de la gravité de son état. Sur les conseils d'un « proche parent » en qui il a toute confiance, il finit par se résoudre à consulter. Ce « proche parent » l'a toujours soutenu et serait le dernier à mettre en doute sa santé mentale. Le sujet a toutes les raisons de penser que son parent agira dans son intérêt et qu'il prendra toujours sa défense, y compris contre le médecin.

Or, au cours de la consultation, le proche parent, ne voulant que le bien du sujet, s'attache à porter sur lui un regard « objectif ». Dès lors, la coalition initiale est rompue. Car le proche parent se retrouve de facto du côté du médecin, et non plus du côté du sujet. Suite à ce changement de rôle, il peut alors se laisser convaincre par le médecin de prendre parti en faveur de l'hospitalisation du sujet, même si au départ il y était hostile. Le proche parent, sur qui le sujet comptait pour éviter dans toute la mesure du possible l'internement, va finalement utiliser son influence pour que le sujet accepte d'entrer en institution.

Cet exemple montre que les rôles ne sont pas immuables et qu'ils peuvent changer si le système d'interaction se modifie.

De façon plus générale, s'il est vrai qu'un rôle limite l'autonomie de l'acteur, il ne la fait cependant pas disparaître. Tout d'abord, le rôle

peut laisser à l'acteur une marge d'interprétation plus ou moins importante que l'on appelle la variance du rôle. Ensuite, il peut comporter des normes contradictoires ou ambiguës, c'est-à-dire présenter une ambivalence. Il peut aussi être composite, c'est-à-dire constitué de plusieurs sous-rôles qui ne sont pas toujours parfaitement conciliables (le rôle d'universitaire, par exemple, se compose de deux sous-rôles bien distincts, celui d'enseignant et celui de chercheur). Enfin, comme un acteur occupe simultanément ou successivement de multiples rôles, il peut apparaître entre eux des interférences conduisant à aménager ou à réinterpréter certains rôles.

L'analyse actionniste conserve donc toute son utilité pour l'étude des systèmes de rôles, puisque les acteurs qui composent ces systèmes ont une marge d'autonomie non négligeable.

3. Le changement social

L'individualisme méthodologique s'applique tout naturellement à l'étude des processus de changement social, ce dernier étant alors considéré comme le résultat agrégé d'une combinaison d'actions individuelles [25]. Cette méthode permet en outre de comprendre pourquoi il n'existe pas de « lois » du changement social.

La diffusion d'une innovation

J. Coleman et ses collègues [26] ont étudié le processus de diffusion d'un nouveau médicament en milieu hospitalier. Ils se sont aperçus que ce processus avait un aspect bien particulier : la courbe représentant le nombre de médecins ayant adopté l'innovation en fonction du temps avait la forme d'un S. En d'autres termes, le nombre de médecins adoptant l'innovation augmentait d'abord très lentement, puis de plus en plus vite jusqu'à un point où la vitesse de « conversion » atteignait un maximum. Cette vitesse commençait alors à diminuer peu à peu, et vers la fin du processus, lorsque presque tous les médecins avaient choisi le nouveau produit, le nombre de ceux acceptant l'innovation n'augmentait plus que très lentement.

L'analyse actionniste permet d'expliquer pourquoi le processus a, au niveau agrégé, cette allure de courbe en S.

Le médecin typique du milieu hospitalier se retrouve, pour traiter certains patients, face à un choix : adopter le nouveau médicament, ou s'en tenir aux produits plus anciens qu'il a l'habitude de prescrire. L'innovation comporte toujours un risque, malgré les tests préalables effectués par le producteur ou par des organismes indépendants. Le

médecin va donc chercher un supplément d'information, et il n'aura pas de mal à l'obtenir puisqu'il lui suffit de prendre conseil auprès de ses collègues des hôpitaux. S'il apprend qu'un médecin auquel il fait confiance a essayé avec succès le nouveau médicament, il n'hésitera plus à franchir le pas et à adopter lui aussi l'innovation.

Au début du processus, quelques médecins hospitaliers, peut-être convaincus par les essais cliniques, décident d'adopter l'innovation. Mais comme ils ne sont qu'en tout petit nombre, ils ne peuvent satisfaire que très peu de demandes d'information. Le nombre de médecins décidant d'innover va donc augmenter très lentement. Mais plus il augmente, plus l'information sur l'efficacité du médicament est aisément disponible, plus le nombre de médecins qui peuvent être renseignés s'accroît. Ainsi, on observe dans une première phase du processus une augmentation de plus en plus rapide du nombre de médecins qui adoptent l'innovation.

Mais la vitesse du processus ne va pas continuer à croître jusqu'à ce que tous les médecins aient été convertis à l'innovation. Car plus le nombre de ceux qui restent à convaincre diminue, plus les demandes d'information deviennent rares. Lorsque la moitié des médecins a accepté le nouveau médicament, une seconde phase du processus commence : la vitesse de conversion à la nouveauté ralentit sous l'effet de la diminution du nombre de médecins cherchant à se renseigner. Et plus le nombre de médecins ayant accepté l'innovation se rapproche du nombre total de médecins, plus les demandes se raréfient, plus le processus ralentit.

L'individualisme méthodologique, en éclairant la nature des relations d'influence réciproque entre les médecins hospitaliers, permet donc bien d'expliquer la forme en S du processus de diffusion du nouveau médicament.

Des « lois » du changement social ?

Le processus de diffusion qui vient d'être présenté a une forme mathématique. Il rappelle de ce point de vue certaines lois de la nature, ce qui amène à poser une question classique : existe-t-il des lois du changement social ?

Tout au long de l'histoire des sciences sociales, de nombreux sociologues ont cherché à découvrir des lois conditionnelles du changement, du type « Si A, alors B ».

La « loi de Parsons », par exemple, énonce que « Si une société

s'industrialise, alors la famille étendue traditionnelle disparaîtra et sera remplacée par la famille nucléaire restreinte ». Selon la « loi de Davies » : « Si une longue période de croissance économique est suivie d'une période de stagnation, alors il peut se produire une forte contestation politique (manifestations, grèves, émeutes, etc.). » Le processus de diffusion de l'innovation peut aussi être formulé comme une loi conditionnelle : « S'il apparaît un nouveau médicament, alors il se diffusera selon une courbe en S. »

Il s'avère que ces « lois » n'ont pas l'universalité qui leur est parfois attribuée. Dans les cas qui ont été cités, et dans tous les autres que l'on pourrait prendre, il a toujours été possible de trouver des contre-exemples.

La loi de Parsons sur la nucléarisation de la famille est réfutée dans le cas du Japon de l'après-guerre, où le développement économique s'est appuyé sur les relations familiales étendues pour le recrutement des employés des entreprises. La loi de Davies sur la mobilisation politique représente une simple possibilité qui peut se vérifier ou non. Quant à la loi de diffusion des innovations, elle n'a pas nécessairement une forme en S. Dans le cas des médecins de cabinet, où les relations d'influence interpersonnelle sont bien différentes de celles des médecins hospitaliers, elle a la forme d'un arc (elle augmente rapidement au début, puis de plus en plus lentement). Mais même dans le milieu hospitalier, la diffusion peut prendre des formes diverses. Si, par exemple, avant que la diffusion ne soit terminée un médicament de meilleure qualité apparaît, ou bien si on s'aperçoit entre-temps que le médicament déclenche des effets secondaires indésirables, alors la fin de la courbe sera différente.

L'individualisme méthodologique permet de comprendre pourquoi la validité de ces théories est toujours locale et jamais générale. L'énoncé « Si A, alors B », où A et B représentent des phénomènes macrosociaux, n'est en fait qu'une formulation abrégée de la relation d'agrégation : $B = f[a(A, A', A''...)]$. Autrement dit, B est le résultat d'une combinaison d'actions effectuées dans un contexte caractérisé par la donnée macrosociale A mais aussi par toute une série d'autres données (A', A'', etc.). Il est impossible de spécifier ces dernières de façon exhaustive car on peut en trouver autant que l'on veut (il suffit pour s'en rendre compte de reprendre l'exemple du nouveau médicament et d'imaginer tout ce qui pourrait perturber sa diffusion). La relation de causalité entre A et B est donc implicitement soumise à la réalisation des conditions A', A'', etc. Mais si certaines d'entre elles ne sont pas réalisées, alors le contexte de décision des acteurs peut se trouver modifié, leurs actions peuvent être différentes, et l'agrégation peut

donner un résultat autre que B. Dans ce cas, on observera que A est suivi de non B, et la loi « Si A, alors B » que l'on avait cru pouvoir énoncer sera réfutée.

Les théories du changement social ne sont donc pas des lois mais des modèles, c'est-à-dire des schémas d'intelligibilité qui ne s'appliquent que si des conditions particulières sont réunies.

Capitalisme et protestantisme

La sociologie ne s'intéresse pas seulement aux phénomènes récurrents, mais aussi aux événements uniques, comme par exemple la naissance du capitalisme. Max Weber [27] a proposé une théorie célèbre pour expliquer l'apparition du capitalisme. Il s'était aperçu que les grands entrepreneurs capitalistes du xvie siècle, à Genève, en Hollande, ou ailleurs, étaient en général des Protestants membres de l'Église calviniste. Il avait cru pouvoir en conclure que les valeurs religieuses du calvinisme avaient joué un rôle causal dans l'avènement du capitalisme.

Son explication était la suivante. Le croyant calviniste adhère au dogme de la prédestination, selon lequel Dieu a choisi de toute éternité les croyants qui iront au paradis (les « élus »). Un croyant ne peut donc pas, par ses propres actes, modifier la décision divine. Mais il peut rechercher des signes, des indices laissant à penser qu'il fait partie des « élus ». Or, ces signes, il va les chercher dans la réussite économique : s'il a du succès dans son travail ou ses affaires, c'est qu'il est peut-être un « élu ». Il est donc incité à travailler dur, à consommer peu, à épargner et à « entreprendre » au sens capitaliste du terme.

Cette théorie de Weber n'est pas très convaincante. D'abord, elle ne respecte pas le critère de « compréhension » (qu'il a pourtant lui-même proposé) : on a du mal à comprendre pourquoi les croyants calvinistes rechercheraient les signes de leur élection divine dans la réussite économique plutôt que dans un autre aspect de leur existence. Ensuite, la phase d'agrégation est court-circuitée : Weber n'explique pas comment les actions des croyants calvinistes, en se combinant, pourraient donner naissance à un nouveau système économique.

H. Trevor Roper [28] a formulé une théorie plus modeste et plus probante. Il ne cherche pas à expliquer l'avènement du capitalisme, mais seulement la concomitance entre entreprenariat capitaliste et calvinisme au xvie siècle. Il remarque, comme Weber, que la plupart des entrepreneurs capitalistes sont calvinistes. Mais il s'aperçoit aussi que ce sont souvent des émigrés : ils résident dans les villes ou les

régions calvinistes, mais n'en sont pas originaires. Ils viennent des grands centres commerciaux du xve siècle, qu'ils ont quittés pour éviter de se retrouver dans la zone d'influence de la Contre-Réforme catholique, et donc pour échapper au renforcement de la tutelle religieuse sur leurs affaires et à l'augmentation des impôts. Il est vrai que les valeurs calvinistes avaient toutes les chances d'être appréciées par la bourgeoisie d'affaires. Mais la concentration des entrepreneurs capitalistes dans les régions calvinistes s'explique plutôt par un mouvement d'émigration.

La théorie de Trevor Roper respecte, beaucoup mieux que celle de Weber, les canons de l'individualisme méthodologique : on « comprend » que les entrepreneurs soient attirés par la doctrine calviniste, qui apporte une justification morale à leur activité ; quant à la corrélation géographique entre entrepreneurs capitalistes et régions calvinistes, elle est expliquée de façon élémentaire mais convaincante par un mouvement d'émigration des hommes d'affaires vers les endroits où ils peuvent exercer plus facilement leur activité. Mais cette théorie permet aussi de rendre compte de phénomènes supplémentaires, comme le fait que les entrepreneurs des régions calvinistes sont souvent émigrés, et que certains d'entre eux ne sont pas Protestants mais sont Catholiques ou Juifs.

Cet exemple et ceux qui précèdent permettent de répondre à deux questions majeures.

Tout d'abord : quelles sont les causes du changement social ? La thèse de Weber sur l'origine du capitalisme est restée célèbre parce qu'elle prenait explicitement le contre-pied de la conception « matérialiste » de l'histoire issue du marxisme. Alors que selon le marxisme la source du changement social se trouve dans le progrès technique ou dans les conflits sociaux, Weber la recherche plutôt dans les systèmes de valeurs. Pourtant, si l'on conçoit les changements sociaux macroscopiques comme des effets d'agrégation, il est évident qu'il est vain de rechercher leur source dans un seul type de cause : les causes des changements sociaux peuvent être extrêmement diverses.

Ensuite : en quoi la sociologie se distingue-t-elle de l'histoire ? Ces deux disciplines analysent des phénomènes singuliers, datés et situés. Mais la sociologie, lorsqu'elle utilise l'individualisme méthodologique, vise à expliquer les phénomènes à l'aide de « schémas d'intelligibilité », de « modèles formels » qui peuvent être appliqués à plusieurs (voire à de nombreuses) conjonctures historiques. Le modèle de l'action collective d'Olson, le modèle de diffusion de l'innovation de Coleman et le modèle de l'inégalité des chances de Boudon sont des exemples

particulièrement représentatifs de la vocation de la sociologie et de ce qui la distingue de l'histoire : retrouver les structures générales qui sous-tendent les phénomènes singuliers.

Chapitre III

La rationalité cognitive

Les croyances de toutes sortes – ordinaires, idéologiques, morales, religieuses, scientifiques, etc. – sont l'un des principaux centres d'intérêt de la sociologie. Elles constituent un phénomène omniprésent dans la vie sociale. Mais leur importance vient aussi du rôle qu'elles jouent vis-à-vis des actions. Comme les actions sont basées sur des croyances, une théorie des croyances est indispensable pour compléter l'individualisme méthodologique.

La description des croyances peut être réalisée par différentes méthodes d'observation (entretiens, sondages, consultation de documents, etc.). Nous nous intéresserons ici à une question plus délicate mais aussi plus profonde, qui est celle de l'*explication* des croyances : pourquoi des individus adhèrent-ils dans certaines circonstances à certaines croyances ?

La *rationalité cognitive* [1] est une méthode qui repose sur le postulat de « compréhension » de Max Weber (déjà utilisé au chapitre II pour la théorie de l'action). Dans cette perspective, expliquer une croyance signifie la « comprendre », c'est-à-dire retrouver les *bonnes raisons* explicites ou implicites pour lesquelles l'acteur y adhère. La méthode consiste donc à reconstruire le raisonnement ou l'argumentation typique qui pourrait avoir convaincu un individu d'adopter la croyance en question.

Cette méthode n'est pas universelle : certaines croyances ne s'expliquent pas par des raisons, mais plutôt par des passions ou par d'autres forces irrationnelles. La rationalité cognitive a cependant fait la preuve de son efficacité en permettant de rendre compte des divers types majeurs de croyances.

Nous commencerons par traiter le cas des croyances « positives » (factuelles), avant de passer à celui des croyances normatives (morales).

I. L'explication des croyances positives

Les croyances positives sont celles qui concernent des énoncés factuels, c'est-à-dire des énoncés qui relèvent du critère du vrai et du faux, comme par exemple « X est vrai », « X est faux ». De nombreuses croyances de sens commun appartiennent à cette catégorie, de même que les croyances scientifiques, magiques et idéologiques.

1. Les dérapages de l'inférence ordinaire

Lorsqu'ils sont confrontés à un problème relativement complexe, les gens tentent en général de le résoudre en effectuant un raisonnement simplifié que l'on peut appeler une *heuristique*. Une heuristique est une règle d'inférence, c'est-à-dire une opération censée permettre d'emprunter un raccourci pour passer de l'énoncé d'un problème à sa solution.

Dans toute une série d'expériences assez fascinantes, des psychologues cognitifs ont montré qu'il existe des situations dans lesquelles l'inférence ordinaire « dérape » : les individus ont alors tendance à appliquer des heuristiques inadaptées aux problèmes qui leur sont posés, et à aboutir à des croyances fausses [2].

Les exemples qui vont être présentés sont un peu artificiels dans la mesure où ils proviennent, non pas de l'observation de comportements effectués dans la vie de tous les jours, mais d'expériences réalisées en laboratoire. Ils ont en contrepartie l'avantage d'être très simples et de bien mettre en lumière certains principes de base de la rationalité cognitive.

Dans une première expérience, on demande à un échantillon de sujets (américains) d'estimer quels sont les mots les plus fréquents dans la langue anglaise : ceux qui commencent par la lettre r , ou ceux dont la troisième lettre est un r ? La plupart des personnes interrogées répondent que le cas le plus fréquent est celui des mots qui commencent par un r . Or cette réponse est fausse. Dans un échantillon aléatoire de mots anglais, il y a en général davantage de mots dont la troisième lettre est un r .

Les psychologues D. Kahneman et A. Tversky [3] expliquent cette erreur systématique par l'utilisation d'une *heuristique de disponibilité* : pour estimer la fréquence d'un type d'événements, les gens ont tendance à utiliser une règle d'inférence simple qui consiste à rechercher dans leur mémoire et à comptabiliser les occurrences de ces événements. Si de nombreuses occurrences viennent facilement à l'esprit – si les occurrences sont aisément disponibles –, alors la

fréquence de l'événement est jugée élevée. Dans le cas contraire, la fréquence est jugée faible.

Dans l'expérience citée, les gens utilisent cette heuristique en essayant de générer, d'une part des mots dont la première lettre est un *r*, et, d'autre part, des mots dont la troisième lettre est un *r*. Or les mots commençant par *r* sont beaucoup plus faciles à se remémorer. Les occurrences disponibles sont donc beaucoup plus nombreuses, ce qui fait croire (à tort) que ces mots sont plus fréquents dans l'ensemble du lexique.

Voici une autre expérience, très élémentaire elle aussi. On demande aux sujets quelle est la série la plus probable pour le sexe des six prochains enfants qui vont naître dans le pays : est-ce la série GFFGGF, ou bien la série GGGFFF ? Les gens répondent en général que la première séquence est la plus probable des deux. Ici encore, la réponse est fausse : ces deux séries ont en fait la *même* probabilité de survenir.

L'erreur s'explique là aussi par l'emploi abusif d'une heuristique. Lorsque les gens ont pour tâche de placer un élément dans la catégorie à laquelle il appartient, ils utilisent souvent l'*heuristique de représentativité* : ils jugent que l'élément fait partie de la catégorie s'il leur paraît suffisamment représentatif de cette catégorie.

Ainsi, la séquence GFFGGF semble plus représentative d'une suite aléatoire que la séquence GGGFFF. Cette dernière a une apparence trop ordonnée, et c'est pourquoi elle est en général jugée à tort moins probable que la première en tant que description d'une succession de naissances.

Bien qu'ils soient très simples, ces exemples permettent déjà d'éclaircir plusieurs aspects fondamentaux de la rationalité cognitive.

On peut commencer par remarquer que les croyances qui viennent d'être évoquées sont des croyances *collectives* : elles sont partagées par une majorité des sujets interrogés. Elles ne reposent pas pour autant sur des mécanismes d'influence interpersonnelle, puisque chaque personne est seule pour répondre à la question posée.

Mais le point essentiel est que ces croyances sont *rationnelles* au sens de la rationalité cognitive : les sujets les adoptent en se basant sur des raisonnements compréhensibles.

Il faut d'abord bien se rendre compte que les individus ont des connaissances et des capacités cognitives limitées, qui ne leur

permettent pas de parvenir à la réponse exacte par une méthode rigoureuse. Ils doivent donc s'appuyer sur des raisonnements simplifiés, sur des heuristiques.

Dans l'exemple de la série des six naissances, les gens ne possèdent généralement pas le savoir statistique qui leur permettrait d'atteindre la solution exacte par un calcul rigoureux. Ils vont donc mobiliser l'heuristique de représentativité, qui leur sert à résoudre habituellement les problèmes de catégorisation. Cette heuristique est très souvent employée dans la vie de tous les jours, par exemple pour reconnaître les objets de la vie quotidienne. Comme elle donne dans la plupart des cas de très bons résultats, ils n'ont aucune raison de douter de son efficacité.

Quant à la question sur la fréquence relative des mots dont la première ou la troisième lettre est un *r*, pour y répondre sans risque d'erreur il faudrait avoir mémorisé tous les mots du dictionnaire et pouvoir les compter très rapidement, ce qui est évidemment impossible. Il faut donc recourir à la procédure qui sert à évaluer les probabilités des événements, c'est-à-dire à l'heuristique de disponibilité. Celle-ci est habituellement très fiable, et elle est donc tout naturellement mobilisée pour répondre à la question.

À l'issue de cette discussion, on peut admettre que les individus adhèrent à ces croyances pour des *raisons*. Mais peut-on vraiment dire que ce sont de *bonnes* raisons ? Peut-on affirmer que ces individus sont rationnels, alors qu'ils sont conduits à adhérer à des croyances fausses ? La réponse est « oui ». Dans une perspective « compréhensive » au sens de Max Weber, la qualité des raisons doit être évaluée du point de vue des individus eux-mêmes, et non pas du point de vue de l'observateur ou du sociologue. Or il est indéniable que l'emploi des heuristiques est justifié du point de vue des individus, même si dans les cas examinés il conduit à des erreurs constatées par les observateurs.

Une conséquence très importante de l'application de la méthode de la rationalité cognitive est donc que l'on peut avoir de *bonnes raisons de croire à des idées fausses*.

Une autre conséquence mérite d'être notée. Ces mécanismes d'adhésion aux croyances fausses ne font jouer aucun rôle aux intérêts, aux émotions ou aux passions des individus. Cela ne veut pas dire que les sentiments n'ont aucune influence sur les croyances. Ils peuvent bien sûr égarer les individus et les induire en erreur. Mais on n'est pas obligé de postuler l'existence de cet aveuglement par les passions pour

expliquer les croyances fausses. Comme on l'a vu, la source de l'erreur peut aussi se situer exclusivement dans des processus intellectuels de traitement de l'information.

L'étude de ces processus de traitement de l'information fait l'objet de ce que les psychologues cognitifs appellent les *théories froides* des croyances, par opposition aux *théories chaudes* qui reposent sur la prise en compte des intérêts et des émotions. L'idée qui sous-tend les théories « chaudes » est bien résumée par une maxime célèbre de La Rochefoucauld : « L'esprit est toujours la dupe du coeur. » Les deux types de théories peuvent évidemment se compléter, mais on peut penser qu'il est assez rare que des croyances – même fausses – s'expliquent exclusivement par des causes affectives, c'est-à-dire par des théories « chaudes ».

Soulignons pour terminer l'intérêt sociologique des croyances collectives fausses. Beaucoup de croyances vraies sont triviales et ne présentent pas un grand intérêt pour la sociologie : nous croyons que « Paris est la capitale de la France » tout simplement parce que Paris est effectivement la capitale, nous croyons que « $2 + 2 = 4$ » parce que 2 et 2 font effectivement 4, et ainsi de suite. L'étude des erreurs qui sont commises de façon systématique par une majorité des individus est à l'évidence plus intéressante que l'analyse des nombreuses vérités triviales de ce genre.

2. Le modèle de Simmel

L'adhésion aux croyances fausses peut provenir, comme on l'a vu, de l'utilisation d'une inférence inadéquate. Elle peut aussi provenir d'un raisonnement parfaitement valide, mais qui s'appuie implicitement sur des propositions fausses. Cette deuxième possibilité a été suggérée il y a bien longtemps par le sociologue allemand Georg Simmel [4], d'où le nom de ce modèle explicatif.

Simmel part de l'idée qu'un raisonnement, une argumentation, se compose toujours de deux types de propositions. Il y a bien sûr un ensemble de propositions explicites, mais il y a aussi toute une série de propositions *implicites*. Ces propositions implicites sont indispensables au raisonnement : elles en constituent des *a priori*.

Voici deux exemples très élémentaires d'*a priori* linguistiques : « Tous les mots employés ont un sens », « Le sens des mots reste le même d'une proposition à l'autre. » Les *a priori* peuvent aussi être de nature logique, épistémologique, empirique, ou autre. On prendra ci-dessous

l'exemple de l'*a priori* épistémologique selon lequel « Tout effet a une cause ».

Bien que ces *a priori* conditionnent le raisonnement, l'individu peut ne pas être conscient de leur existence, tout simplement parce qu'ils sont trop nombreux. Ils peuvent alors être qualifiés de *métaconscients* (il vaut mieux éviter d'employer le terme « inconscient », car il a une connotation psychanalytique qui ne convient pas ici).

La source des croyances fausses, selon le modèle de Simmel, se situe dans ces *a priori* métaconscients. Comme ils restent dans l'ombre de l'argumentation, ils ne sont pas examinés de manière attentive. S'ils sont faux, l'erreur passe inaperçue. Mais elle risque alors de contaminer le raisonnement et de conduire l'individu à des conclusions erronées sans même qu'il s'en rende compte.

Les croyances fausses peuvent donc – paradoxalement – tirer en partie leur force de conviction du fait que l'argumentation *explicite* qui leur a donné naissance est valide.

Ce modèle permet d'étudier les dérapages de la pensée ordinaire, mais aussi ceux de la pensée scientifique [5]. Ce sont ces derniers que nous allons illustrer.

Dans une étude sur le corps professoral américain, le sociologue S. Steinberg [6] mis en évidence des régularités frappantes entre la confession religieuse des enseignants et leur spécialité universitaire. Les professeurs américains protestants sont ainsi surreprésentés dans les sciences les plus classiques comme la chimie, la botanique, la zoologie. Les professeurs catholiques, de leur côté, sont surreprésentés dans le domaine des humanités, c'est-à-dire dans des disciplines comme les lettres, les langues étrangères, la philosophie. Enfin, les professeurs de confession juive sont surreprésentés dans des domaines comme la médecine, le droit ou les sciences humaines (psychologie, économie, sociologie).

Au vu de ces résultats, on pourrait très facilement croire qu'il existe une influence culturelle de la confession religieuse sur les choix professionnels. Et c'est bien ainsi que Steinberg tente d'expliquer ces corrélations : le protestantisme, par son aspect ascétique, favoriserait l'intérêt pour les sciences et les techniques ; le catholicisme donnerait plutôt le goût des humanités ; quant au judaïsme, il inculquerait dans l'enfance et l'adolescence un goût pour les relations humaines et pour les disciplines correspondantes.

Cette explication de type « culturaliste » – les spécialisations professionnelles étant censées s'expliquer par des systèmes de valeurs intériorisés – possède un fort pouvoir de conviction. Et, de fait, l'argumentation de Steinberg est apparemment irréfutable.

Pourtant, cette théorie est *fausse*. On s'est aperçu par la suite que les corrélations observées s'expliquaient, non pas par des causes culturelles, mais par une *coïncidence*, et plus précisément par un hasard au sens de Cournot, c'est-à-dire par la rencontre de chaînes causales indépendantes. La première chaîne causale est celle des vagues d'immigration successives, les Protestants étant les plus anciens arrivés, les Juifs et les Catholiques les plus récents. La seconde chaîne causale est celle de l'apparition et du développement dans le monde universitaire des nouvelles disciplines.

Au moment où les étudiants d'origine catholique ou juive ont commencé à avoir accès à l'université, les postes d'enseignants dans les disciplines les plus classiques étaient saturés par des professeurs qui étaient en général des Protestants. Ceux qui voulaient devenir universitaires se sont donc tournés vers les nouvelles disciplines en expansion de façon à trouver un débouché professionnel. C'est ainsi par exemple que les étudiants d'origine juive, qui ont accédé à l'université surtout à partir des années 1930, ont plus fréquemment choisi de faire des études dans des domaines qui connaissaient alors une explosion des effectifs et une forte demande de nouveaux enseignants, comme le droit, la médecine et la psychologie.

Cette explication par un hasard au sens de Cournot est supérieure à la théorie culturaliste. Non seulement elle permet de rendre compte des mêmes données de base, mais elle explique en outre des faits supplémentaires, comme ceux qui concernent les variations dans le temps des taux de surreprésentation selon la confession religieuse [7].

On peut donc bien affirmer que les corrélations mesurées par Steinberg entre origine religieuse et orientation professionnelle sont dues... au hasard ! Elles s'expliquent par la coïncidence entre un afflux de postulants et la modification de la structure des emplois dans l'enseignement supérieur.

La question qui nous intéresse maintenant est de savoir pourquoi la croyance fautive à des causes culturelles a pu si facilement s'imposer. Le modèle de Simmel nous apporte un élément de réponse.

Les corrélations entre confession religieuse et choix professionnel paraissent tellement significatives que l'on ne peut s'empêcher – tout

au moins dans un premier temps – de leur attribuer des causes « réelles », « substantielles », si l'on peut dire. Cette recherche de causes « réelles » débouche immédiatement sur les candidats les plus évidents, qui sont les systèmes de valeurs inculqués par la religion.

On comprend donc que Steinberg ait implicitement écarté l'hypothèse que ces corrélations puissent être dues au hasard. Son raisonnement est, en d'autres termes, contaminé par l'*a priori* métaconscient selon lequel « Tout effet a une cause ». Comme, dans ce cas précis, cet *a priori* est erroné, le raisonnement (rigoureux) qui s'en déduit conduit à une conclusion et à une croyance fausses.

3. Les croyances magiques

La méthode de la rationalité cognitive peut être appliquée à l'explication des croyances magiques dans les sociétés « primitives » ou traditionnelles : croyance aux esprits, croyance à l'efficacité des rituels magiques comme par exemple ceux des guérisseurs ou des faiseurs de pluie.

Dans un texte classique, É. Durkheim [8] explique pourquoi les « primitifs » ont de bonnes raisons de croire à la magie.

Il est évident, pour commencer, qu'ils ont besoin de techniques, de recettes, pour mener à bien leurs activités quotidiennes que sont la chasse, la pêche, l'agriculture, la fabrication d'objets, les soins, etc. Aujourd'hui, nous dérivons (au moins en partie) nos techniques et nos savoir-faire de la science. Les membres des sociétés traditionnelles ne possédant pas de connaissances scientifiques, c'est la religion qui joue pour eux le rôle de représentation générale du monde, et qui les aide à élaborer des techniques visant à expliquer et à contrôler les phénomènes naturels ou sociaux.

Les rituels magiques dérivés de la représentation religieuse du monde sont donc, selon Durkheim, l'équivalent dans les sociétés traditionnelles de nos procédés techniques.

On pourrait objecter que ces rituels sont inefficaces, ce qui les rend très différents des techniques issues de la science moderne. Mais Durkheim montre que cette objection n'est pas fondée : elle ne permet pas de remettre en cause la *continuité* entre magie et technique.

Tout d'abord, l'inefficacité d'un rituel n'est pas toujours apparente. Le « primitif » ne connaît pas les règles statistiques de l'analyse causale. Il peut donc lui être difficile de remettre en cause les relations de

causalité erronées sur lesquelles reposent ses rituels.

En outre, même lorsqu'il arrive qu'un rituel ne donne pas le résultat espéré, les croyances magiques sur lesquelles il s'appuie ne se trouvent pas, par ce seul fait, réfutées. Il est toujours possible d'estimer que le rituel n'a pas été accompli correctement. En science aussi, des expériences peuvent rater et des prédictions peuvent échouer. Cela ne remet pas en cause les théories scientifiques solidement implantées, puisque l'échec peut être attribué par exemple à des erreurs de mesure ou de manipulation. Un dernier argument est avancé par Durkheim : les croyances magiques sont, en un sens, confirmées par l'expérience ! Les rituels des faiseurs de pluie, pour prendre cet exemple, sont pratiqués le plus souvent lorsque la pluie est utile aux récoltes, c'est-à-dire lorsqu'elle a une bonne probabilité de tomber.

Un passage bref mais suggestif de M. Weber [9] vient à l'appui de l'analyse de Durkheim.

Lorsque nous considérons aujourd'hui les activités des sociétés traditionnelles, nous effectuons une distinction entre le faiseur de feu et le faiseur de pluie. Le premier nous paraît appliquer une technique (efficace) alors que le second nous semble faire appel à un rituel magique (inefficace).

Or, nous dit Weber, pour un membre de ces sociétés anciennes, cette distinction n'existait pas : les *deux* types d'activités étaient de nature « magique ». Si aujourd'hui nous les différencions, c'est parce que nous savons grâce au progrès de la science que seule l'activité du faiseur de feu est réellement efficace, celle du faiseur de pluie n'ayant pas la moindre influence sur les précipitations. Mais ce savoir n'était pas à la disposition des sociétés traditionnelles, où l'on n'avait pas plus de raisons de douter de l'efficacité de l'une que de l'autre.

On a donc de bonnes raisons, dans les sociétés traditionnelles, de croire à ce que nous appelons la « magie » – de bonnes raisons de croire à des idées fausses, pour répéter cette formule clé de la méthode de la rationalité cognitive.

Une autre belle illustration de cette méthode est proposée par l'anthropologue R. Horton [10]. Il a étudié les croyances magiques des Kalabaris, un peuple africain vivant dans le delta du Niger.

Les Kalabaris sont animistes. Ils croient en l'existence de trois grandes sortes d'« esprits ». 1/ Les « ancêtres » sont les esprits des morts ; ils veillent sur leurs descendants en récompensant ceux qui respectent les

règles de parenté et en punissant les autres. 2/ Les « héros » du village ont, comme les ancêtres, vécu jadis dans la communauté ; mais ils n'étaient pas d'origine kalabari, n'ont laissé aucune descendance, et ce sont eux qui ont introduit de nouvelles lois et de nouvelles coutumes. 3/ Les esprits du « peuple de l'eau » viennent de la mer et habitent sous les eaux ; ils sont polymorphes et peuvent se matérialiser sous forme d'être humain, de python ou d'arc-en-ciel.

Ces trois types d'esprits sont responsables, par leurs relations d'antagonisme et de coopération, de tous les événements majeurs pouvant se produire dans l'existence des villageois. Ainsi, par exemple, les orages, les houles et les requins sont amenés par les esprits du peuple de l'eau, auquel cas ces esprits entravent les activités productives du village et s'opposent aux héros. Mais le peuple de l'eau peut aussi aider le village et coopérer avec les héros en calmant les eaux et en faisant venir des bancs de poissons.

De leur côté, les villageois peuvent, grâce à leurs rituels, influencer l'équilibre des forces entre les trois groupes d'esprits.

Ce système de croyances, ici sommairement résumé, permet aux Kalabaris de comprendre le monde dans lequel ils vivent, de savoir pourquoi les phénomènes se produisent et comment essayer de les contrôler.

La vision animiste du monde paraît bien éloignée de la conception scientifique qui est la nôtre, et l'on pourrait facilement être tenté de les opposer. Mais Horton, tout comme Durkheim et Weber avant lui, résiste à cette tentation et entreprend plutôt de mettre en évidence ce qui les rapproche.

Il part du constat que les théories scientifiques peuvent s'appuyer sur des analogies, sur des modèles empruntés à des domaines familiers.

Lorsque le physicien E. Rutherford a proposé son célèbre modèle de l'atome, il a utilisé une analogie avec le système planétaire. L'atome était représenté comme un minuscule système planétaire, le noyau jouant le rôle du soleil et les électrons jouant le rôle des planètes en orbite. Ce modèle a été peu à peu modifié de sorte que les « planètes » puissent effectuer des changements brusques d'orbite (les sauts quantiques des électrons), le « soleil » a été remplacé par un assemblage de particules différentes (protons et neutrons), et ainsi de suite. Le résultat de cette élaboration a donné un « système planétaire » hybride qui conservait des éléments communs avec son prototype céleste, mais qui s'en écartait pour rendre compte de certaines

observations.

Selon Horton, la vision du monde des Kalabaris résulte d'un *processus d'hybridation* similaire à celui qu'a traversé le modèle de Rutherford. Leur conception est fondée sur une analogie avec l'organisation sociale du village. Les traits de la vie quotidienne du peuple kalabari servent de modèle aux relations entre les esprits (mariages, alliances, querelles, etc.).

Mais ce modèle initial a dû être modifié de façon à pouvoir rendre compte de l'ensemble des phénomènes susceptibles de survenir au sein du village et dans son environnement.

Ainsi, les attributs spécifiques des héros – origine étrangère, absence de descendance – les distinguent des ancêtres et leur permettent de représenter les valeurs collectives du village. Ces valeurs communes peuvent s'opposer aux règles particulières qui s'appliquent dans chaque famille et qui sont, elles, défendues par les ancêtres.

Les esprits du peuple de l'eau représentent les forces extra-sociales. Leur capacité à se matérialiser sous forme de python symbolise bien cet aspect de leur pouvoir : le python est considéré par les Kalabaris comme le plus puissant mais aussi le plus étrange des animaux du delta, son horizontalité contrastant avec la verticalité humaine.

Les traits les plus surprenants (pour nous) de ce système de croyances deviennent donc « compréhensibles » dès lors qu'on les interprète comme le résultat d'un processus d'hybridation qui a transformé le modèle des relations de la vie quotidienne en un schéma global d'explication des phénomènes naturels et sociaux.

La méthode de la rationalité cognitive permet, comme on vient de le voir, de parvenir à une véritable explication des croyances magiques « primitives ».

Elle permet aussi d'éviter de tomber dans le piège de la soi-disant explication par la « mentalité prélogique ». L. Lévy-Bruhl [11], qui a forgé cette expression, pensait que les peuples des sociétés traditionnelles suivaient des règles logiques fausses, irrationnelles et totalement différentes des nôtres. Ces règles « primitives » ou « prélogiques » consisteraient par exemple à croire qu'un être peut être à la fois lui-même et autre chose, à confondre l'un et le multiple, à admettre que des esprits immatériels peuvent agir sur le monde réel.

Lévy-Bruhl expliquait donc les croyances magiques par un mode de pensée caractéristique des cultures traditionnelles. Sa théorie est

irrationaliste en ce sens que les « bonnes raisons » d'adhérer aux croyances n'y jouent aucun rôle. Mais elle est surtout tautologique : elle explique les croyances par l'obéissance à des règles « prélogiques » ; comme ces règles sont elles-mêmes dérivées de l'analyse des croyances en question, le raisonnement s'enferme dans un cercle vicieux.

La théorie de la « mentalité prélogique », à la différence de celle de Durkheim ou de Horton, est purement descriptive : elle se contente de mettre un nom sur le mystère des croyances magiques, sans être en mesure de le dévoiler.

4. Les croyances idéologiques

Les idéologies sont des croyances *fausses mais répandues* concernant les grands problèmes économiques et sociaux comme la pauvreté, les inégalités, le chômage, la violence, la santé, l'environnement, etc.

On peut en distinguer deux types. Le premier est celui des idéologies *globales*. Ce sont des systèmes de croyances universels, dont le marxisme a constitué le plus parfait exemple : il visait à apporter, dans un cadre unifié et à partir d'un petit nombre de principes, des réponses à l'ensemble des questions relatives à la nature et au devenir des sociétés.

Nous nous intéresserons ici au second type, celui des idéologies *locales*. Elles sont omniprésentes en société, mais ne s'appliquent que dans des domaines étroitement délimités, sans être reliées de façon systématique les unes aux autres.

Prenons l'exemple de la croyance selon laquelle « La machine crée le chômage ».

Elle est bien de nature idéologique puisque d'une part elle est partagée par de très nombreuses personnes, et d'autre part elle est fausse.

Sur ce dernier point, contentons-nous de deux remarques. Tout d'abord, le progrès économique et la mécanisation en Occident ont été considérables depuis plus de deux siècles, ce qui n'a pas empêché le nombre d'emplois d'augmenter lui aussi dans de très fortes proportions. Ensuite, les diverses théories économiques qui tentent d'expliquer pourquoi le taux de chômage explose dans certains pays au cours de certaines périodes, comme dans les années 1930 ou les années 1970 et 1980, n'attribuent en général aucun rôle à la mécanisation de la production.

Comment se fait-il donc qu'une telle croyance collective se soit maintenue face au démenti de la réalité et au scepticisme des spécialistes ?

La méthode de la rationalité cognitive permet de le comprendre. Les gens adhèrent aux croyances de ce type, non pas après les avoir soigneusement confrontées à la réalité ou après avoir consulté des ouvrages spécialisés, mais plutôt en élaborant un système de raisons qui leur paraissent satisfaisantes et suffisantes.

Il n'est pas difficile ici de reconstruire ce raisonnement typique.

Lorsqu'une machine est introduite dans un processus de production, l'objectif est en général d'accroître l'efficacité et la rentabilité de l'entreprise. Il en résulte donc des suppressions d'emplois. Les travailleurs qui ont été mis au chômage vont-ils pouvoir retrouver un emploi ? C'est peu probable, pensera-t-on, puisque des machines vont peu à peu être introduites dans les autres processus de production : le besoin de travailleurs va diminuer et un chômage massif apparaîtra.

Ce raisonnement peut à juste titre sembler solide à des individus qui ne sont pas des économistes de profession. La croyance que le machinisme cause le chômage est « compréhensible », même si elle constitue une erreur d'un point de vue scientifique. Car si le machinisme peut à court terme entraîner du chômage, sa conséquence sur le moyen et le long terme n'est pas de supprimer des emplois mais de modifier la répartition des travailleurs entre les différentes branches de production, et surtout d'accroître la productivité du travail, c'est-à-dire de contribuer à élever le niveau de vie moyen [12].

Les gens peuvent ainsi adhérer à des idéologies locales sur des questions auxquelles ils se croient à tort en mesure de pouvoir répondre. Comme le montre l'exemple suivant, emprunté au domaine des politiques de santé publique, les experts peuvent eux aussi être victimes de ces idéologies.

La méthadone est un substitut à la drogue, qui sert au traitement des toxicomanes. Elle a été introduite et utilisée en France plus tard qu'en Suisse ou en Hollande. L'une des conséquences de ce retard a été que le sida s'est propagé chez les toxicomanes (par le biais des aiguilles infectées) plus vite en France que dans ces autres pays. Pourquoi les institutions publiques françaises ont-elles tardé à adopter les programmes de substitution à base de méthadone ?

H. Bergeron [13] a montré que les explications culturalistes – un

conservatisme français, l'héritage des valeurs catholiques – pouvaient être écartées. La réponse tient en fait à la présence d'une idéologie locale dans les instances concernées.

Au cours des années 1970 en France, un médecin, le Dr Olievenstein, pensait détenir la solution au problème de la toxicomanie. Il estimait que la dépendance à la drogue provenait d'une rupture du lien social. Une véritable guérison pouvait donc être obtenue grâce à un traitement visant à renouer les liens du patient avec la société.

Sa théorie a pu s'imposer auprès des décideurs politiques pour plusieurs raisons. Tout d'abord, elle n'avait pas de concurrent sérieux dans le domaine des idées. Ensuite, comme elle prétendait guérir les toxicomanes, elle paraissait crédible en tant que théorie médicale. Les instances politiques décidèrent donc de financer la mise en place de l'institution voulue par le Dr Olievenstein.

Les toxicomanes qui fréquentaient cet établissement étaient des jeunes issus de la classe moyenne. Leur dépendance était généralement modérée, ce qui fait que leur traitement était souvent couronné de succès. Cette réussite, qui n'était due qu'à un biais dans la sélection des patients, semblait confirmer la théorie initiale. Mais les cas les plus préoccupants, qui survenaient chez des jeunes issus des milieux moins favorisés, ne parvenaient pas jusqu'à cette institution. Le nombre des cas graves fut donc fortement sous-estimé, de même que l'influence de la toxicomanie sur la propagation du sida.

On comprend pourquoi le programme de méthadone fut rejeté, tout au moins dans un premier temps, en France. Les acteurs concernés avaient de bonnes raisons de le repousser. Tout d'abord, compte tenu du biais dans la sélection de l'échantillon traité, les responsables ne pouvaient pas se rendre compte de l'utilité de la méthadone pour limiter l'expansion du sida. Et ensuite, le programme à base de méthadone, n'ayant pas pour but de soigner le toxicomane, apparaissait comme moins efficace que le traitement du Dr Olievenstein.

C'est le choc de la réalité, et non pas une critique argumentée, qui a conduit à une modification de la politique de santé française en la matière.

Les croyances idéologiques sont parfois expliquées en sociologie par des *intérêts*, et en particulier par les intérêts qui découlent de l'appartenance à une classe sociale ou à un autre segment de la population. Il est indubitable que ces intérêts peuvent orienter

l'attention des individus vers une croyance plutôt qu'une autre, et provoquer des sentiments de sympathie ou d'antipathie. Mais il ne suffit pas d'avoir intérêt à ce qu'une croyance soit vraie pour croire qu'elle est vraie.

Les théories issues de la méthode de la rationalité cognitive nous permettent de comprendre que les gens adhèrent à des croyances idéologiques parce qu'ils les croient *vraies*, et qu'ils les croient vraies parce qu'ils ont de bonnes raisons pour cela.

II. L'explication des croyances normatives

Les croyances normatives sont des jugements de valeur portés sur des institutions, des comportements, ou des situations : « X est bien », « X est mal », « X est juste », « X est injuste », etc.

Les acteurs sociaux émettent ces jugements de valeur dans de nombreuses circonstances de leur vie quotidienne. Ils sont souvent prêts à les défendre par des arguments qui leur paraissent solides et convaincants, ce qui montre qu'ils ne les perçoivent pas comme étant arbitraires ou purement personnels.

La méthode de la rationalité cognitive consiste, comme précédemment, à retrouver les raisons pour lesquelles les individus adhèrent à ce type de croyances et à montrer que ces raisons peuvent être considérées comme bonnes de leur point de vue.

1. L'explication fonctionnaliste

Il existe de nombreux cas où les acteurs peuvent justifier leurs croyances normatives par des raisons de nature *fonctionnaliste* : une institution est jugée « bonne » si elle concourt au fonctionnement du système social, et « mauvaise » si elle lui nuit.

Une idée similaire peut être exprimée dans le langage *utilitariste* en disant qu'une institution est jugée « bonne » lorsque les gens la considèrent comme utile pour la collectivité. Dire que l'institution est « utile » signifie qu'elle sert les intérêts des membres de la société.

Commençons par un exemple très simple, celui des feux de circulation routière. Personne ne remet en cause la légitimité de ce système de régulation du trafic. Pourquoi ? Parce que chacun se rend bien compte

que la circulation urbaine serait à la fois moins fluide et plus dangereuse si ce système n'existait pas. L'institution des feux de circulation est « bonne » parce qu'elle permet un fonctionnement correct du transport automobile.

Le jugement de valeur s'appuie ici sur des raisons très simples mais parfaitement convaincantes.

Dans un article classique, K. Davies et W. Moore [14] proposent une explication fonctionnaliste des jugements de valeur que portent les individus sur les inégalités sociales. Selon eux, les individus considèrent ces inégalités comme légitimes dans la mesure où elles contribuent au bon fonctionnement de la société, et tournent à l'avantage de tous.

On peut expliquer de cette façon que la grande différence de salaire entre un cadre supérieur et un ouvrier ne suscite pas de forts sentiments d'injustice. Il peut bien sûr exister des revendications visant à faire augmenter les salaires des ouvriers, mais chacun comprend que l'élimination de cette différence de salaires serait injustifiée. L'inégalité de salaires entre le cadre et l'ouvrier ne choque pas (sauf bien sûr si elle apparaît comme excessive) car elle tourne à l'avantage de tous : si elle était trop faible, il y aurait moins de candidats prêts à se donner le mal de devenir cadre supérieur puis à en assumer les fonctions et les responsabilités. Il est alors certain que la production de richesse et les salaires réels – y compris ceux des ouvriers – s'en trouveraient diminués [15].

Inversement, lorsque des inégalités fortes et visibles ne peuvent pas être justifiées par un argument fonctionnaliste ou utilitariste, elles risquent de faire naître des sentiments d'injustice [16]. L'exemple le plus évident est celui de l'inégalité des chances scolaires. Cette forme d'inégalité n'a rien de fonctionnel : elle ne trouve pas la moindre contrepartie dans un quelconque avantage collectif. Pour cette raison, elle a suscité depuis qu'elle est observée et mesurée – et elle continuera à susciter – de très nombreux débats.

2. La rationalité axiologique

L'explication fonctionnaliste est bien loin de suffire à rendre compte de l'ensemble des sentiments moraux. Il existe des raisonnements moraux qui ne se réduisent pas à des considérations fonctionnalistes ou utilitaristes, mais qui relèvent d'une rationalité plus large que l'on peut qualifier d'« axiologique » [17].

En voici un premier exemple, emprunté à une étude de psychologie sociale [18]. Les expérimentateurs demandent à des sujets de formuler des jugements de valeur sur des situations imaginaires. L'une de ces situations est la suivante :

Une petite entreprise emploie plusieurs ouvriers et leur verse des salaires moyens ; il y a un sérieux chômage dans la région et l'entreprise pourrait facilement remplacer ses employés par de bons ouvriers à des salaires plus bas. L'entreprise fait des bénéfices. La direction réduit les salaires de 5 %. Cela est-il acceptable ?

Sur les 195 sujets interrogés, 23 % seulement jugent la réduction de salaire acceptable, et 77 % la jugent inacceptable.

La seconde situation imaginaire est similaire à la première, à une seule différence près : on suppose cette fois que l'entreprise perd de l'argent (alors que dans le premier cas elle en gagnait). On observe alors que les pourcentages s'inversent : 68 % des sujets jugent la réduction de salaire acceptable, et 32 % seulement la jugent inacceptable.

Il n'est pas difficile de trouver un système de raisons qui rend compte de la distribution des réponses, et surtout du renversement de la majorité entre la première et la seconde situation (notons au passage que ce renversement confirme que les gens ne posent pas leurs jugements de valeur au hasard, mais recherchent des raisons satisfaisantes pour les étayer).

Dans le premier cas, les responsables de l'entreprise semblent profiter des circonstances pour baisser les salaires des travailleurs et ainsi augmenter encore leurs bénéfices. On comprend qu'une forte majorité des sujets s'en indigne et juge cette baisse moralement inacceptable. Dans le second cas, la santé de l'entreprise est mauvaise et sa survie menacée. La baisse des salaires peut alors constituer un moindre mal en sauvegardant les emplois, et elle apparaît donc en général comme acceptable du point de vue moral.

Le raisonnement typique utilisé dans le cas où l'entreprise fait des pertes est de nature utilitariste : la baisse des salaires se justifie parce qu'elle va dans le sens de l'intérêt commun des investisseurs et des salariés en améliorant la rentabilité de l'entreprise et en lui donnant la possibilité de survivre. Mais les raisons mobilisées dans le cas où l'entreprise fait des bénéfices sont d'une nature différente. Elles ne se réduisent pas à des questions d'intérêt, mais se ramènent plutôt au principe (non utilitariste) selon lequel le fort ne devrait pas « exploiter

» le faible. Plus précisément, un acteur en position dominante ne devrait pas profiter des circonstances pour détériorer sans contrepartie la situation d'un autre acteur avec lequel il forme un système de coopération.

L'insuffisance de l'explication fonctionnaliste apparaît sur un exemple plus simple encore, celui du vol.

Les vols simples, effectués sans violence physique, font l'objet d'une réprobation quasi unanime. Or, il est difficile de rendre compte de cette réprobation à partir d'un argument purement fonctionnaliste.

Il est incontestable que les vols nuisent à ceux qui les subissent. Mais il est tout aussi certain, d'un autre côté, qu'ils font vivre une bonne partie de la population : les voleurs tout d'abord, mais aussi les serruriers, les policiers, les magistrats, les avocats, les entreprises de sécurité, les assureurs. Le vol peut en outre opérer une redistribution des riches vers les pauvres, qui peut être jugée favorablement : la revente des marchandises volées profite en général aux couches défavorisées de la population, en leur donnant accès à des biens au-dessous du prix du marché.

Tous ces arguments « en faveur » du vol peuvent bien sûr être contestés [19]. Mais ils montrent bien que si le vol présente un caractère choquant, ce n'est pas tant parce qu'il gêne le fonctionnement du système social que parce qu'il transgresse l'un de ses principes constitutifs : les gens considèrent en général que les rétributions doivent être proportionnées aux contributions. Comme le vol est une rétribution obtenue aux dépens d'autrui et sans la moindre contribution, il apparaît comme choquant, même lorsque ses conséquences pour les victimes ne sont pas très graves.

Une illustration similaire peut être tirée d'une étude de C. W. Mills [20] portant sur les employées de bureau d'une entreprise taylorisée : installées dans une grande salle, ces employées occupent des postes de travail identiques et accomplissent toutes la même tâche. Mills s'est aperçu que des conflits très vifs pouvaient éclater entre elles pour des enjeux apparemment mineurs, comme l'obtention d'un poste de travail plus proche d'une source de lumière ou des murs de la salle. Quel sens attribuer à ces disputes acharnées pour obtenir des avantages assez insignifiants aux yeux d'un observateur extérieur ?

Nous ne pouvons nous contenter de dire que ces employées sont jalouses les unes des autres, puisque c'est précisément l'existence et l'intensité de ce sentiment de jalousie qu'il faut expliquer. Ici aussi, le

principe d'une proportionnalité entre contribution et rétribution nous donne la clé de l'énigme. Dans le contexte d'un système de production où les tâches sont identiques, les contributions apparaissent comme égales. Dès lors, les différences de rétribution, si faibles soient-elles, sont perçues comme inacceptables et exacerbent les sentiments d'injustice.

Cet exemple est une belle illustration d'une thèse classique de la sociologie politique, selon laquelle les privilèges paraissent d'autant plus insupportables que les conditions sont plus égales [21].

Il montre aussi que la dimension affective des croyances normatives ne doit pas être négligée. Les jugements de valeur peuvent s'accompagner de sentiments intenses, en particulier des sentiments d'injustice. Mais quelle est la relation entre l'aspect affectif des croyances normatives et leur aspect cognitif ?

Selon les théories *affectivistes*, les valeurs trouvent leur source dans des sentiments comme la compassion, l'envie, le ressentiment, etc. La justification des valeurs ne serait alors qu'un simulacre de rationalité servant à dissimuler des passions : un « vernis logique » au sens de V. Pareto [22], une « rationalisation » au sens de la tradition freudienne. Si je suis pauvre et que j'en éprouve du ressentiment, j'adhérerai facilement aux théories de ceux qui disent qu'il faut redistribuer les richesses, quitte à m'en convaincre après coup par de mauvaises raisons.

La méthode cognitive conduit plutôt à penser que, dans bien des cas, la relation entre affect et rationalité opère en sens inverse : les sentiments moraux sont produits par des raisons, et ils sont d'autant plus intenses que ces raisons sont perçues comme plus solides par les acteurs concernés.

Les illustrations qui précèdent appellent deux autres commentaires.

Beaucoup de croyances normatives ne peuvent être expliquées à partir de considérations purement fonctionnalistes ou utilitaristes. Le modèle de la rationalité instrumentale (ou du choix rationnel) est donc trop étroit pour pouvoir s'appliquer à l'ensemble des sentiments moraux. Pour expliquer l'adhésion aux valeurs, il faut souvent faire appel à la conception élargie de la rationalité qui a été baptisée ici la « rationalité axiologique ».

Les sentiments de justice dépendent du contexte dans lequel ils émergent. De fortes inégalités pourront être acceptées dans un type de

système d'interaction, alors que des différences minimales de traitement déclencheront de profonds sentiments d'injustice dans un autre type de système. Il n'y a là rien de surprenant, puisque les raisons mobilisées par les individus pour justifier leurs jugements de valeur dépendent de la nature particulière des circonstances dans lesquelles ils sont placés.

Bien que les raisonnements moraux soient pour une part contextualisés, ils présentent aussi une dimension universelle. Dans les derniers exemples cités, le principe moral qui requiert une proportionnalité entre contribution et rétribution transcende les limites des systèmes d'interaction considérés. De même, l'enquête sur les valeurs mondiales d'Inglehart [23] fait apparaître une tendance générale à l'œuvre dans les pays occidentaux, à savoir la *rationalisation diffuse* (au sens de Weber) des valeurs. Dans ce processus, les valeurs morales, politiques et religieuses se retrouvent de plus en plus sous le feu de la critique argumentée. Elles doivent faire la preuve de leur solidité, mais aussi de leur compatibilité avec des valeurs qui apparaissent à travers les données comme étant de plus en plus centrales, celles de tolérance et de respect d'autrui. Et l'on observe à nouveau ici une rationalité axiologique qui ne peut se réduire à une rationalité instrumentale ou fonctionnaliste [24].

La méthode de la rationalité cognitive conduit à des théories qui reposent sur des principes diamétralement opposés à ceux des théories *causalistes*. Ces dernières ont pour point commun l'idée que les croyances (positives ou normatives) ne sont pas fondées sur de « bonnes raisons » mais déterminées par des causes qui agissent à l'insu des individus. Il est impossible ici, faute de place, d'entrer dans une discussion des différentes variantes de la conception causaliste [25] (la « contrainte sociale » de la tradition durkheimienne, la « fausse conscience » de la tradition marxiste, les mécanismes de « socialisation » du paradigme culturaliste, le « conditionnement » du behaviorisme, etc.).

Les théories causalistes peuvent avoir dans certains cas leur utilité et leur pertinence, il n'est pas question de le nier. Mais la principale leçon à tirer du postulat de « compréhension » de Max Weber et de la notion de rationalité cognitive est que les explications irrationalistes des croyances ne devraient être mobilisées qu'en dernier recours, lorsque toutes les tentatives préalables d'explication par des « bonnes raisons » ont échoué.

Conclusion

Les méthodes qui ont été présentées peuvent être considérées comme trois étapes successives d'un même mouvement d'approfondissement de l'analyse sociologique.

L'analyse causale permet de décrire les relations de cause à effet entre phénomènes macrosociologiques. L'individualisme méthodologique peut en principe rendre compte de ces relations causales en exhibant le système d'actions qui les sous-tend. Et la rationalité cognitive contribue à expliquer les croyances d'où découlent ces actions.

L'existence de ces articulations entre les méthodes montre qu'il est vain de vouloir opposer une sociologie empirique ou quantitative à une sociologie théorique ou « compréhensive ». Car ces deux types d'analyses, la première d'orientation positiviste et la seconde d'orientation herméneutique, peuvent fort bien constituer deux moments successifs dans une même recherche.

Le holisme et l'individualisme méthodologiques ne doivent donc pas être considérés comme deux méthodes inconciliables. Ils sont dans certains cas complémentaires, lorsque par exemple le holisme fournit sous la forme d'une analyse causale des faits qui sont ensuite expliqués par la méthode individualiste.

De façon plus générale, cet ouvrage a montré à travers les nombreuses illustrations proposées aux chapitres II et III que *la sociologie est une science comme une autre*. Le travail d'un scientifique, qu'il s'agisse d'un astronome, d'un chimiste ou de quelque autre spécialiste, a toujours obéi à trois principes [1].

1. Le premier est le *principe de la finalité explicative*, qui énonce simplement que l'objectif de la démarche scientifique est d'expliquer les phénomènes qu'on ne comprend pas spontanément. La quasi-totalité des analyses des grands sociologues classiques vise ainsi à rendre compte de phénomènes opaques, énigmatiques, dont l'explication ne va pas de soi.
2. Le deuxième est le *principe du singularisme méthodologique* [2]. Une explication scientifique porte toujours sur des phénomènes

singuliers, même si on peut ensuite la généraliser en agrégeant ces phénomènes. Et là aussi, les grands sociologues classiques nous offrent un florilège d'exemples, que ce soit Durkheim dans sa théorie du suicide ou Weber dans sa théorie de la religion.

3. Le troisième principe, enfin, est celui de *l'équilibre argumentatif*. Selon ce principe, expliquer un phénomène singulier, c'est le déduire d'un ensemble de propositions qui sont compatibles entre elles et dont chacune est facilement acceptable (soit parce qu'elle correspond à des données factuelles irrécusables, soit parce qu'elle s'appuie sur une loi avérée).

La sociologie produit en nombre des explications qui respectent ces principes. En cela, elle illustre parfaitement la démarche scientifique ordinaire mise en œuvre dans tous les domaines de la science.

Il faut ajouter, pour ne pas être réducteurs, que la sociologie peut prendre d'autres formes que celle de la *sociologie comme science* qui vient d'être évoquée. Il existe aussi une *sociologie descriptive* (adoptant les méthodes présentées au chapitre I), une *sociologie holiste* dont il n'a été que très peu question ici et qui vise à caractériser les sociétés comme des « tous » (la sociologie d'Ulrich Beck, par exemple, définit globalement nos sociétés comme des « sociétés du risque » [3]), une *sociologie critique* qui cherche à dénoncer – dans une perspective le plus souvent marxiste et égalitariste – certains travers de nos sociétés, et cette liste n'est pas limitative. Ainsi, différents regards peuvent être portés sur les phénomènes sociaux et différents types d'analyses appliqués à ces phénomènes, mais il n'en reste pas moins que la sociologie peut se prévaloir d'une démarche et de contenus qui respectent les principes universellement reconnus de scientificité.

Notes

Introduction :

[1] «Holisme» vient du mot grec holos qui signifie «entier».

Chapitre I :

[1] M. Rosenberg, Contexte religieux dissonant et perturbation émotionnelle, in R. Boudon, P. Lazarsfeld, (dir.), L'analyse empirique de la causalité, Paris, Mouton, 1966, 158-170.

[2] É. Durkheim, Le suicide. Étude de sociologie, Paris, Puf, coll. « Quadrige », 1986 [1897].

[3] J. Kahl, Common man boys, in A. H. Halsey, J. Floud, A. Anderson (éd.), Education, Economy and Society, New York, The Free Press, 1961, p. 348-366.

[4] Sur cette question de la demande d'éducation, voir ci-dessous, p. 42-49.

[5] W. Thomas, F. Znaniecki, The Polish Peasant in Europe and America, 5 vol., Boston, Badger, 1918. 2. M. Halbwachs, Les causes du suicide, Paris, Alcan, 1930.

[6] M. Halbwachs, Les causes du suicide, Paris, Alcan, 1930.

[7] S. M. Lipset, M. Trow, J. S. Coleman, Union Democracy, Glencoe, The Free Press, 1956.

[8] H. Blumer, Public opinion and public opinion polling, in D. Katz, et al. (éd.), Public Opinion and Propaganda, New York, Henry Holt, 1960.

[9] J. S. Coleman, The Adolescent Society, Glencoe, The Free Press, 1961.

[10] Cet exemple sera développé ci-dessous, p. 84 et s.

[11] É. Durkheim, op. cit.

[12] P. Lazarsfeld, Des concepts aux indices empiriques, in R. Boudon, P. Lazarsfeld, (dir.), Le vocabulaire des sciences sociales. Concepts et indices, Paris, Mouton, 1965, p. 27-36.

[13] P. Lazarsfeld, W. Thielens, Deux mesures de l'éminence, in R. Boudon, P. Lazarsfeld, (dir.), Le vocabulaire des sciences sociales, op. cit., p. 69-73.

[14] A. Girard, H. Bastide, G. Pourcher, Enquête nationale sur l'entrée en 6e et la démocratisation de l'enseignement, Population, 1963, vol. 18, p. 1-48 ; A. Girard, P. Clerc, Nouvelles données sur l'orientation scolaire au moment de l'entrée en 6e, Population, 1964, vol. 19, p. 829-872 ; R. Boudon, L'inégalité des chances. La mobilité sociale dans les sociétés industrielles, Paris, Armand Colin, coll. « Pluriel », 3e éd., 2001 [1973].

[15] A. Girard et al., op. cit.

[16] P. Lazarsfeld, L'interprétation de relations statistiques comme procédure de recherche, in R. Boudon, P. Lazarsfeld (dir.), L'analyse empirique de la causalité, op. cit., p. 15-27.

[17] R. Boudon, L'analyse mathématique des faits sociaux, Paris, Plon, 2e éd. 1970 [1967]. Pour une introduction à l'analyse de dépendance, voir B. Matalon, Décrire, expliquer, prévoir. Démarches expérimentales et terrain, Paris, Armand Colin, 1988, p. 204-207.

Chapitre II :

[1] A. Girard et al., op. cit.

[2] Pour une présentation détaillée de la théorie, voir R. Boudon, L'inégalité des chances, op. cit., p. 106-116.

[3] $65 \% = (62 \% \times 80 \%) + (28 \% \times 50 \%) + (10 \% \times 10 \%)$.

[4] Un modèle causal similaire, avec « effet statistique d'interaction » entre les variables explicatives, a été présenté ci-dessus (p. 38).

[5] K. R. Popper, *La logique de la découverte scientifique*, Paris, Payot, 1973 [1934], p. 57-58 ; C. G. Hempel, *Éléments d'épistémologie*, Paris, Armand Colin, 1972 [1966], p. 79 ; G. C. Homans, applique cette conception de l'explication à la science sociale dans *The Nature of Social Science*, New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1967.

[6] L. von Mises, *L'action humaine. Traité d'économie*, Paris, Puf, 1985, [1949], p. 13-33.

[7] H. A. Simon, *Models of Bounded Rationality*, vol. 2, : *Behavioral Economics and Business Organization*, Cambridge, The MIT Press, 1982.

[8] M. Weber, *Économie et société*, vol. 1, : *Les catégories de la sociologie*, Paris, Plon, coll. « Agora », 1995 [1922], p. 28-52.

[9] De même, comprendre une croyance, c'est retrouver sa rationalité cognitive (voir chap. III).

[10] L. E. Cohen, M. Felson, *Social change and crime rate trends: A routine activity approach*, *American Sociological Review*, 1979, vol. 44, p. 588-608.

[11] A. Oberschall, *Social Conflicts and Social Movements*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1973.

[12] É. Durkheim, *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, Puf, coll. « Quadrige », 1986 [1895].

[13] Ibid., p. 109. Ici, une remarque s'impose. Durkheim prône dans ses textes méthodologiques l'élimination de la « psychologie », c'est-à-dire de la théorie de l'action. Celle-ci est pourtant souvent présente dans le cours de ses propres analyses sociologiques. Ses théories ne sont donc pas aussi éloignées de l'individualisme méthodologique que ses « règles de la méthode » pourraient le laisser penser. Voir sur ce point R. Boudon, *Durkheim, Weber, : convergences de méthode*, in R. Boudon, *Études sur les sociologues classiques*, Paris, Puf, coll. « Quadrige », 1998, p. 93-136.

[14] Cette conception de la science sociale – comme étude des effets non intentionnels de la combinaison d'actes intentionnels – est née au xviii^e siècle avec des auteurs tels que Bernard Mandeville, David Hume et Adam Smith. Pour une présentation et un historique, voir F. A. Hayek, *Résultats de l'action des hommes, mais non de leurs desseins*, in E. M. Claassen, (dir.), *Les fondements philosophiques des*

systèmes économiques. Textes de Jacques Rueff et essais rédigés en son honneur, Paris, Payot, 1967, p. 98-106.

[15] M. Olson, Logique de l'action collective, Paris, Puf, 1978 [1966].

[16] T. C. Schelling, La tyrannie des petites décisions, Paris, Puf, 1980 [1978].

[17] L. White, Medieval Technology and Social Change, Oxford, Clarendon Press, 1962.

[18] R. Boudon, L'inégalité des chances, op. cit.

[19] Pour des recensions plus complètes, voir les ouvrages suivants de R. Boudon, Effets pervers et ordre social, Paris, Puf, coll. « Quadrige », 1993 [1977] ; La logique du social. Introduction à l'analyse sociologique, Paris, Hachette, coll. « Pluriel », 2001 [1979] ; La place du désordre. Critique des théories du changement social, Paris, Puf, coll. « Quadrige », 1991 [1984].

[20] S. L. Popkin, The Rational Peasant. The Political Economy of Rural Society in Vietnam, Berkeley, University of California Press, 1979.

[21] A. Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Londres, Methuen & Co., 1904. [1776], liv. 1, chap. 7

[22] P. Demeulenaere, Homo œconomicus. Enquête sur la constitution d'un paradigme, Paris, Puf, 1996.

[23] M. Weber, op. cit.

[24] E. Goffman, Asiles, Paris, Minuit, 1968. [1961]

[25] R. Boudon, La place du désordre, op. cit.

[26] J. Coleman, E. Katz, H. Menzel, Medical Innovation. A Diffusion Study, New York, Bobbs-Merril, 1966.

[27] M. Weber, L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, Paris, Plon, 1964 [1904-1906].

[28] H. R. Trevor Roper, De la Réforme aux Lumières, Paris, Gallimard, 1972.

Chapitre III :

[1] L'adjectif « cognitive » vient du verbe latin *cognoscere* qui signifie « connaître ».

[2] Pour un ouvrage de synthèse sur ces expériences, voir R. Nisbett, L. Ross, *Human Inference : Strategies and Shortcomings of Social Judgment*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1980.

[3] D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky, (éd.) *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982, D. Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, New York, Farrar, Straus and Giroux, 2011.

[4] G. Simmel, *Philosophie de l'argent*, Paris, Puf, 1987, [1900], p. 90.

[5] Pour de nombreuses illustrations, voir R. Boudon, *L'art de se persuader*, Paris, Le Seuil, coll. « Points », 1992 [1990].

[6] S. Steinberg, *The American Melting Pot*, New York, McGraw-Hill, 1974.

[7] D. Friedman, Normative and rational explanations of a classic case: Religious specialization in academia, in M. Hechter (éd.), *The Microfoundations of Macrosociology*, Philadelphie, Temple University Press, 1983, p. 90-114.

[8] É. Durkheim, *Les formes élémentaires de la vie religieuse. Le système totémique en Australie*, Paris, Puf, coll. « Quadrige », 1985 [1912], p. 508-528.

[9] M. Weber, *Économie et société*, vol. 2, : *L'organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie*, Paris, Plon, coll. « Agora », 1995 [1922], p. 146.

[10] R. Horton, *The Kalabari world-view: An outline and interpretation*, Africa, 1962, vol. 32, p. 197-220.

[11] L. Lévy-Bruhl, *La mentalité primitive*, Paris, Puf, 1960 [1922].

[12] L. von Mises, op. cit., p. 813-814.

[13] H. Bergeron, *Soigner ou prendre soin des toxicomanes : anatomie d'une croyance collective*, Paris, Puf, 1999.

[14] K. Davies, W. Moore, Some principles of stratification, *American Sociological Review*, 1945, vol. 10, p. 242-249.

[15] Cette différence de salaires peut être justifiée par une autre raison, à savoir que la contribution productive des cadres est plus importante que celle des ouvriers. L'exigence d'une proportionnalité entre contribution et rétribution est un principe moral non fonctionnaliste dont d'autres illustrations seront données ci-dessous.

[16] Mais ce n'est pas toujours le cas : on le voit bien avec l'exemple des gagnants du Loto, qui ne subissent pas de réprobation morale.

[17] La notion de « rationalité axiologique » (ou « rationalité en valeur ») est issue de M. Weber, *Économie et société*, vol. 1, op. cit., p. 55. Pour une présentation détaillée, voir R. Boudon, *Le juste et le vrai. Études sur l'objectivité des valeurs et de la connaissance*, Paris, Fayard, 1995.

[18] D. Kahneman, J. L. Knetsch, R. Thaler, Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market, *American Economic Review*, 1986, vol. 76, p. 728-742.

[19] Pour une analyse rigoureuse du coût de la délinquance, voir R. Fillieule, *Sociologie de la délinquance*, Paris, Puf, 2001, p. 98-101.

[20] C. W. Mills, *Les cols blancs. Les classes moyennes aux États-Unis*, Paris, Maspero, 1966 [1956].

[21] A. de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, II, Paris, Gallimard, 1961 [1840].

[22] V. Pareto, *Traité de sociologie générale*, Genève, Droz, 1968. [1916]

[23] R. Inglehart, et al. *Human Values and Beliefs. A Cross-Cultural Sourcebook*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, 1998.

[24] Pour une analyse détaillée, voir R. Boudon, *Déclin de la morale ? Déclin des valeurs ?*, Puf, 2002.

[25] Une analyse critique de cette conception est proposée par R. Boudon, *Le sens des valeurs*, Paris, Puf, coll. « Quadrige », 1999.

Conclusion :

[1] R. Boudon, La sociologie comme science, Paris, La Découverte, coll. « Repères », 2010.

[2] L. von Mises, op. cit., p. 49.

[3] U. Beck, La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité, Paris, Aubier, 2001 [1986].